

BAB I

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

Sebelum penulis menguraikan pembahasan lebih lanjut, terlebih dahulu akan dijelaskan istilah dalam proposal skripsi ini demi menghindari kekeliruan bagi pembaca yang tertuang dalam penegasan judul. Untuk menghindari kesalahan tersebut diperlukan adanya pembatasan arti kalimat dalam proposal skripsi ini dengan harapan memperoleh gambaran yang jelas dari makna yang dimaksud. Adapun judul proposal yang dimaksud adalah **“ANALISIS FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI NASABAH TERHADAP PRODUK TABUNGAN *WADI’AH* DI PT. BPR SYARI’AH BANDAR LAMPUNG”**. Adapun istilah-istilah tersebut adalah:

1. Analisis

Analisis merupakan penyelidikan terhadap suatu peristiwa untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya, dapat pula diartikan sebagai tinjauan , ulasan, dan pembahasan.¹

2. Faktor

Faktor merupakan hal (keadaan, peristiwa) yg ikut menyebabkan (mempengaruhi) terjadinya sesuatu.²

¹Sulistyowati kamus lengkap bahasa indonesia,(jakarta:cv.Buana Raya2005),hlm.3.

² Departemen pendidikan dan kebudayaan,kamus Besar Bahasa Indonesia,(Jakarta:Balai Pustaka ,1990).

3. Nasabah

Nasabah adalah pihak yang menggunakan jasa bank syariah dan atau Unit Usaha Syariah.³

4. Memilih

Memilih adalah menentukan (mengambil dsb) sesuatu yg dianggap sesuai dengan kesukaan (selera dsb).⁴

5. Produk

Produk adalah sesuatu yang dapat di tawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dipakai, dimiliki, atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan.⁵

6. Tabungan (*Saving Account*) adalah simpanan berupa uang dari pihak ketiga perorangan atau badan usaha pada bank yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat dengan menggunakan media tertentu, tetapi tidak bisa menggunakan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.⁶

7. *Wadi'ah* adalah titipan murni dari satu pihak ke pihak yang lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip (*muwadi*) menghendakinya.⁷

³*Ibid* hlm 5.

⁴Philip, Kotler, *Dasar-Dasar Pemasaran : Jilid 2*, (jakarta: prenhallindo, 1997), hlm.24.

⁵*Ibid* hlm 28.

⁶*Ibid* hlm 31

⁷Prof.Dr.Lijan ,poltak Sinambela, dkk,Buku Tentang *Perbankan syariah cetakan ke lima*,(Bandung: PT citra aditya bakti), 2011 hlm.5

Penulis memilih judul “Analisis Faktor-faktor yang Mempengaruhi Preferensi Nasabah terhadap Produk Tabungan *Wadi’ah* adalah karena dalam penelitian ini penulis tidak hanya tertarik tentang karakteristik Bank yang bersifat Syari’ah selain pengetahuan konsumen (Nasabah) tentang keberadaan Bank, tetapi juga meneliti tentang bauran pemasarannya yang difokuskan pada produk, promosi dan pelayanan, dan ingin mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi preferensi nasabah terhadap produk tabungan wadi’ah di BPR Syari’ah Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.

B. Alasan Memilih Judul

Adapun yang menjadi alasan penulis memilih dan menetapkan judul diatas adalah sebagai berikut :

1. Secara Objektif

Hal ini bagi penulis menarik untuk diteliti karena untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi preferensi nasabah terhadap produk tabungan *Wadi’ah* di PT. BPR Syari’ah Mitra Agro di Usaha Bandar Lampung.

2. Secara Subjektif

- a. Pembahasan ini sangat relevan dengan disiplin ilmu pengetahuan yang penulis pelajari di Fakultas Ekonomi Bisnis Islam Jurusan Ekonomi Islam serta tersedianya literatur ataupun sumber lainnya seperti jurnal, artikel dan data yang diperlukan untuk penunjang referensi kajian dan data dalam usaha menyelesaikan karya ilmiah ini.
- b. Lokasi penelitian yang terjangkau dari segi transportasi dan pihak perusahaan memperbolehkan dalam proses penelitian.

C. Latar Belakang

Awal perkembangan ekonomi Islam khususnya perbankan syariah adalah sekitar tahun 1990-an. Majelis Ulama Indonesia (MUI) pada tanggal 18-19 Agustus 1990 menyelenggarakan Lokakarya Bunga Bank dan Perbankan di Cisarua, Bogor, Jawa Barat. Hasil lokakarya tersebut dibahas lebih mendalam pada Musyawarah Nasional IV MUI yang berlangsung di Hotel Sahid Jaya Jakarta, 22-25 Agustus 1990. Berdasarkan amanat Munas IV MUI dibentuk kelompok kerja untuk mendirikan bank Islam di Indonesia. Dari situlah lahir Bank Perkreditan Rakyat (BPR) Syari'ah.⁸

Ketangguhan perbankan syari'ah sudah teruji kuat, seperti pada saat peristiwa krisis pertengahan tahun 1997 dimana banyak bank-bank konvensional bertumbangan perbankan syari'ah seperti Bank Perkreditan Rakyat Syari'ah tetap tegar.⁹

Lembaga keuangan mikro syari'ah pun tidak ketinggalan dalam proses perkembangan ekonomi Islam di Indonesia. Lembaga keuangan mikro syari'ah khususnya BPRS (*Bank perkreditan Rakyat syariah*) mengalami pertumbuhan yang cukup membanggakan. Walaupun masih banyak kendala yang harus dihadapii seperti keterbatasan sumber daya manusia. BPRS merupakan bentuk lembaga keuangan dan bisnis yang serupa dengan koperasi atau lembaga swadaya masyarakat (LSM). Segmen masyarakat yang biasa dilayani BPRS

⁸M.Syafi'i Antonio, *Islamic Banking Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001, hlm. 25.

⁹ Ibid, hlm 47.

adalah masyarakat kecil yang sulit berhubungan dengan bank. Perkembangan BPRS semakin marak setelah mendapat dukungan dari Yayasan Inkubasi Bisnis Usaha Kecil (YINBUK) yang diprakarsai oleh MUI.¹⁰

PT. BPR Mitra Agro Usaha Syariah bergerak di bidang perbankan syariah yang baru berdiri pada tanggal 05 April tahun 2010, yang masih beroperasikan BPR konvensional dan mulai beroperasikan menjadi sistem/berprinsip Syari'ah pada tanggal 02 September 2013, yang didalam perbankan tersebut melakukan pembiayaan, deposito, dan tabungan kepada nasabah yang ada di Bandar Lampung.¹¹ Sejak beroperasikan berdirinya BPR menjadi BPR syariah Agro Mitra Usaha salah satu produk tabungan yang mengalami peningkatan adalah produk tabungan *wadi'ah*, yaitu pada tahun 2013 920 nasabah mengalami peningkatan pada tahun selanjutnya yaitu pada tahun 2014 mencapai 1135 nasabah dan pada tahun 2015 menjadi 1.454 nasabah. Pertumbuhan aset naik terdongkrak dari sisi pembiayaan dan tabungan juga ikut naik kisaran 40%, dari Rp 560.440.026 juta menjadi Rp.1.379.973.180 pada tahun 2015. salah satu faktor yang mendukung keberhasilan BPRS Syari'ah Mitra Agro Usaha adalah sebagian besar penduduk Indonesia beragama Islam¹², karena Islam sangat melarang akan adanya praktik *riba*. Salah satu ayat yang menerangkan tentang *riba* adalah surat Al Baqarah 278-279 yang bunyinya :

¹⁰ Muhamad (ed.), *Bank Syari'ah Analisis Kekuatan, Peluang, Kelemahan dan Ancaman*, Yogyakarta: Ekonisa, 2006, hlm. 135.

¹¹ <http://bprs.Mitra> Agro Usaha Bandar Lampung yang diakses pada 13 Februari 2016

¹² <http://> Bank dan Lembaga Keuangan Syari'ah yang diakses 20 Februari 2016

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُّؤْمِنِينَ

٢٧٨

فَإِن لَّمْ تَفْعَلُوا فَأْذَنُوا بِحَرْبٍ مِّنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ وَإِن تُبْتِغُوا فَلََكُمْ رُءُوسُ
أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ٢٧٩

Artinya: “Hai orang-orang beriman, bertaqwalah kamu kepada Allah dan tinggalkanlah sisa riba yang belum dipungut, jika kamu termasuk orang-orang yang beriman. Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Allah dan Rasul-Nya akan memerangi kamu dan jika kamu bertaubat dari mengambil riba, kamu tidak akan menganiaya dan tidak pula dianiaya.”¹³

Perkembangan produk-produk berbasis syari’ah kian marak di Indonesia, tidak terkecuali Tabungan *Wadi’ah*. Lembaga keuangan non Bank juga mengeluarkan produk berbasis syariah yang di sebut dengan Tabungan *Wadi’ah*. Pada dasarnya produk-produk berbasis syariah memiliki karakteristik seperti, tidak memungut bunga dalam berbagai aspek karena di sebut riba, menetapkan uang sebagai alat tukar bukan sebagai komoditas yang di perdagangan, dan melakukan bisnis untuk memperoleh imbalan atas jasa dengan cara bagi hasil.

Dari uraian di atas, terlihat bahwa lembaga keuangan mikro syariah dalam hal ini BPR Syari’ah memiliki potensi pengembangan cukup besar dengan adanya kebutuhan masyarakat dan dukungan kebijakan pengembangan yang kuat. Salah satu BPR Syari’ah yang cukup berkembang di Bandar Lampung yaitu PT. BPRS Mitra Agro Usaha yang terletak di Pasar Tugu Bandar Lampung.

Keberadaan lembaga PT. BPR Syari’ah Mitra Agro Usaha pada awalnya di dorong oleh perkembangan dan keberhasilan lembaga-lembaga keuangan

¹³Departemen Agama RI *Al-Qur’an dan Terjemahnya*, Semarang: Toha Putra, 1997, hlm..

syari'ah. Di samping itu juga di landasi oleh kebutuhan masyarakat indonesia terhadap hadirnya sebuah produk Tabungan Al-Wadi'ah yang menerapkan prinsip-prinsip yang sesuai dengan syari'at islam.

Dalam Hukum Islam Wadi'ah secara bahasa bermakna meninggalkan atau meletakkan, yaitu meletakkan sesuatu pada orang lain untuk dipelihara atau dijaga. Sedangkan secara istilah adalah Memberikan kekuasaan kepada orang lain untuk menjaga uang (hartanya) atau barangnya dengan secara terang-terangan atau dengan isyarat yang semakna dengan itu. Singkatnya, Wadi'ah juga bisa diartikan titipan.

Sementara itu menurut Menurut UU No 21 Tentang Perbankan Syariah yang dimaksud dengan “Akad wadi'ah” adalah Akad penitipan barang atau uang antara pihak yang mempunyai barang atau uang dan pihak yang diberi kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan barang atau uang .

Lembaga keuangan syariah seperti perbankan syariah di Indonesia keberadaannya telah diatur dalam undang-undang, yaitu Undang-undang nomor 10 tahun 1998 tentang perubahan Undang-undang nomor 7 tahun 1992 tentang perbankan.¹⁴ Hingga tahun 2010 terdapat banyak institusi bank syariah di Indonesia yaitu diantaranya Bank Perkreditan Rakyat, Bank syariah Mandiri dan Bank Mega Syariah, sementara itu bank umum yang telah memiliki unit usaha syariah adalah 19 bank. Sistem syariah juga telah digunakan oleh Bank Perkreditan Rakyat, saat ini telah berkembang 104 BPR Syariah. Perbankan

¹⁴ Andri Soemitra, *tentang Bank dan Lembaga keuangan syariah* , edisi pertama, 2009, hlm 245.

syariah tersebut mempunyai beberapa produk dalam kegiatannya yaitu: ijarah (sewa menyewa), 'ariyah (pinjam meminjam), ar-rahn (gadai), wadi'ah. Ijarah artinya upah, sewa, jasa atau imbalan.'Ariyah artinya sesuatu yang dipinjam, pergi dan kembali atau beredar (perbuatan seseorang yang membolehkan atau mengizinkan orang lain untuk mengambil manfaat barang miliknya tanpa ganti rugi. Ar rahn artinya menahan salah satu harta milik si peminjam sebagai jaminan atas pinjaman yang diterima (barang yang ditahan memiliki nilai ekonomis), dengan demikian pihak yang menahan memperoleh jaminan untuk dapat mengambil kembali seluruh atau sebagian utangnya. Sedangkan wadi'ah artinya memanfaatkan sesuatu ditempat yang bukan pada pemiliknya untuk dipelihara (dalam bahasa Indonesia disebut titipan).¹⁵

Pada hakikatnya semangat yang terkandung dalam sebuah lembaga BPRS Mitra Agro Usaha tidak bisa lepas dari semangat sosial dan tolong menolong antar sesama manusia, Didalam alqur'an surat al-maidah ayat 2 umat islam di perintahkan untuk saling tolong - menolong antar sesama umat manusia yang berbunyi :

Artinya: dan tolong-menolonglah kamu dalam (mengerjakan) kebajikan dan takwa, dan jangan tolong-menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran. dan bertakwalah kamu kepada Allah, Sesungguhnya Allah Amat berat siksa-Nya.” ¹⁶

Sebagai lembaga keuangan syari'ah non bank bertujuan untuk menyediakan tempat badan usaha bagi orang-orang yang menginginkan prinsip-prinsip syari'ah bagi masyarakat muslim khususnya dan pada semua lapisan masyarakat non muslim pada umumnya.

¹⁵ Ibid, hlm 387

¹⁶ Ibid, hlm 57.

Kendatipun perbankan syariah melalui program-programnya telah mensosialisasikan produk syariah ke masyarakat umum, namun masih ada sebagian masyarakat yang belum memahami beberapa produk syariah, padahal apabila dikaji tentang manfaatnya, semua produk syariah tentunya mempunyai fungsi dan perannya masing-masing dalam kehidupan ekonomi umat.

Hal-hal diatas, diakui ataupun tidak, merupakan titik lemah perbankan syariah yang menjadi prioritas pikiran kita bersama. Padahal kunci kesuksesan perbankan syariah sangat tergantung dengan tingkat kepercayaan publik terhadap kekuatan financial bank yang bersangkutan. Untuk meraih kepercayaan tersebut adalah dengan tingkat kualitas informasi yang diberikan kepada publik. Bank syariah harus mampu meyakinkan publik bahwa ia memiliki kemampuan dan kapasitas di dalam mencapai tujuan-tujuan finansial maupun tujuan-tujuan yang sesuai dengan syariat Islam.

Dari tahun ke tahun banyak sekali peningkatan minat nasabah akan produk tabungan syariah yang ada di BPR Syariah Mitra Agro Usaha di Bandar Lampung, banyak sekali faktor yang mendorong minat nasabah untuk memilih produk tabungan wadi'ah. BPRS di Bandar Lampung akan memperkenalkan keunggulan-keunggulan dari berbagai aspek, tidak hanya dari BPRS tersebut namun keunggulan-keunggulan produk tabungan *wadi'ah* tersebut.¹⁷ Terkadang banyaknya masyarakat yang kurang paham akan produk tabungan *wadi'ah* maka untuk menarik minat nasabah pihak dari BPRS lebih meningkatkan pelayanan dan promosi agar lebih dikenal oleh masyarakat umum. Banyaknya faktor yang

¹⁷ Wawancara kepada karyawan BPRS Bandar Lampung 25 februari 2016

mendorong minat nasabah terhadap tabungan *wadi'ah*, maka dari itu penulis akan membahas tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah terhadap produk tabungan *wadi'ah*.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka perumusan masalah penelitian ini adalah “Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi preferensi nasabah terhadap produk tabungan Wadi'ah di BPR Syari'ah Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk menganalisis lebih jelas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah terhadap produk tabungan *wadi'ah* di BPRS Bandar Lampung
- b. Untuk menyusun strategi pengembangan BPRS berdasarkan hasil penelitian.

2. Manfaat Penelitian

a. Bagi Penulis

Untuk menambah wawasan dan pengetahuan bagi peneliti mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah terhadap produk Tabungan *Wadi'ah* yang ada di PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung.

b. Bagi BPRS

Untuk meningkatkan kredibilitas Bank dalam meningkatkan mutu pelayanan kepada masyarakat

c. Bagi IAIN Raden Intan Lampung

Dapat dijadikan referensi penelitian oleh mahasiswa lain dalam mengambil permasalahan yang sama untuk menyelesaikan tugas skripsi.

F. Metedo Penelitian

1. Jenis dan sifat penelitian

a. Jenis Penelitian

Dilihat dari jenisnya , maka penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field Reseach*), yaitu suatu jenis penelitian yang berusaha untuk mengumpulkan data dan informasi mengenai permasalahan diluar kepustakaan.¹⁸

b. Sifat Penelitian

Berdasarkan sifatnya penelitian ini termasuk dalam penelitian Deskristif kualitatif, sumber data penelitian kualitatif yaitu suatu penelitian yang menggambarkan dan melaporkansuatu objek penelitian dengan mengomparasikan anantara teori dengan keadaan yang terjadi dilapanagan, apakah ada kesenjangan atau mungkin kesamaan antara

¹⁸M. Ahmad Anwar, *Prinsi-prinsip Metedologi Research*. Yogyakarta, Sumbangsih, hlm 18

teori dengan kenyataan dilapangan, kemudian dianalisis berdasarkan tujuan penelitian.¹⁹

c. Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data yang akurat dalam penelitian ini dibutuhkan:

a) Data primer

Data primer merupakan data yang didapat dari sumber informasi²⁰, pertama yaitu individu atau perseorangan atau nasabah yang menggunakan tabungan *wadi'ah* seperti hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti. Wawancara dengan pimpinan BPRS sebagai narasumber dan nasabah juga di wawancarai. Data primer ini juga berupa: hasil observasi dilapangan secara langsung dalam bentuk catatan langsung tentang situasi dan kejadian.

b) Data sekunder

Data sekunder diperoleh melalui studi kepustakaan.²¹ Di dalam studi kepustakaan ini pertama-tama diadakan identifikasi buku-buku dan literatur yang ada kaitannya dengan ruang lingkup materi penelitian yaitu buku-buku yang berhubungan dengan Tabungan *Wadi'ah*. Buku-buku ini terdiri dari literatur pokok yaitu buku-buku yang memenuhi syarat untuk ruang lingkup materi penelitian sesuai dengan ketentuan Undang undang yang ada hubungannya

¹⁹ Winarno Surachmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah*, (Bandung: Tarsito, 1985), hlm.131

²⁰ Muhammad, *Metodelogi penelitian islam pendekatan kualitatif*, (Yogyakarta: paradigm), 2005., hlm.101.

²¹ Iqbal Hasan, *pokok-pokok materi metodelogi penelitian dan aplikasinya*, (Jakarta: Ghalia Indonesia), 2002., hlm.82.

dengan Tabungan *Wadi'ah*, sedangkan perlengkapan adalah buku-buku yang bersifat melengkapi bagian-bagian tertentu saja yang bersifat teknis praktis mengenai pelaksanaan penyelesaian masalah.

d. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian.²² Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh nasabah yang menggunakan tabungan wadi'ah yang berjumlah 1.454 nasabah.²³

b. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut.²⁴ Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, karena keterbatasan dana, tenaga, dan waktu maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang di ambil dari populasi harus benar-benar refresentatif (mewakili).²⁵

²²*Ibid* hlm 173

²³Hasil wawancara kepada pimpinan BPRS, 25 Februari 2016

²⁴ *Ibid*, hlm 46.

²⁵ Sugiono, *metedo kuantitatif kualitatif dan Rdd*, Bandung, Alfabeta, 2012

Adapun dalam penelitian besar kecilnya sampel tersebut, penulis berpedoman pada Suharismi Arikunto, yaitu untuk sekedar ancer-ancer maka apabila subyeknya kurang dari 100, lebih baik diambil semua sehingga penelitiannya merupakan penelitian populasi. Selanjutnya jika semua subyeknya besar dapat diambil antara 10-12% atau 20-25% atau lebih.²⁶ Jadi dari data populasi yang ada maka peneliti akan mengambil sampel 10% dari jumlah populasi yang ada. Yaitu jumlah keseluruhan nasabah yang menggunakan tabungan *wadi'ah* yang berjumlah pada tahun 2015 bulan Desember 1.454 dikali 10%=154 nasabah.

e. Metode Pengumpulan Data

Data penelitian ini, penulis menggunakan beberapa metode untuk pengumpulan data, adapun metode-metode yang digunakan adalah sebagai berikut:

a) Observasi

Observasi yaitu study yang sengaja dan sistematis tentang fenomena dan gejala psikis dengan jalan pengamatan metode ini digunakan sebagai metode penunjang untuk membuktikan kebenaran data yang diperoleh dari interview.²⁷

b) Interview (wawancara)

²⁶ Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), hlm. 206

²⁷ *Op, Cit.*, hlm 37

Interview adalah suatu bentuk komunikasi seperti percakapan tanya jawab untuk memperoleh suatu informasi yang dibutuhkan.²⁸

Dalam hal ini wawancara akan dilakukan dengan pihak Manajer di PT. BPR Syari'ah Mitra Agro Usaha

c) Kuesioner atau Angket

Kuesioner atau Angket adalah suatu teknik pengumpulam informasi yang memungkinkan analisi mempelajari sikap-sikap, keyakinan, perilaku, dan karateristik beberapa orang utama didalam organisasi yang bisa terpengaruh oleh sistem yang diajukan oleh sistem yang sudah ada²⁹, dalam metedo pengumpulan data ini, penulis juga melakukan koesioner atau penyebaran angket kepada nasabah yang menggunakan tabungan wadi'ah guna untuk menambah data yang diperlukan oleh penulis.

²⁸ *Ibid*, hlm 67

²⁹ Simamora, Bilson, *Panduan Riset perilaku Konsumen*, Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama, 2002, hlm 34

BAB II

LANDASAN TEORI

A. PENGAMBILAN KEPUTUSAN

a. Pengertian Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan adalah suatu proses pengintegrasian yang mengkombinasikan pengetahuan untuk mengevaluasi dua atau lebih perilaku alternatif, dan memilih salah satu diantaranya. Proses tersebut meliputi penganalisaan kebutuhan dan keinginan, pencarian informasi dan penilaian sumber, penilaian dan seleksi terhadap alternatif yang ada, keputusan untuk memilih, dan perilaku setelah pemilihan.³⁰

Pada hakekatnya, pengambilan keputusan adalah suatu pendekatan yang sistematis terhadap hakekat suatu masalah, pengumpulan fakta-fakta dan data, penentuan yang matang dari alternatif yang dihadapi dan pengambilan tindakan yang menurut perhitungan merupakan tindakan yang paling tepat.³¹

Pengertian diatas menunjukkan lima hal dengan jelas yaitu:

1. Dalam proses pengambilan keputusan tidak ada hal yang secara kebetulan
2. Pengambilan keputusan tidak dapat dilakukan secara sembrono karena cara pendekatan kepada pengambilan keputusan harus didasarkan

³⁰Husein Umar, *Metodo Riset Perilaku konsumen* Jasa, Jakarta, Ghalia Indonesia, 2003, hlm 83

³¹ Sondang .p.Siagian, *Sistem Informasi Untuk Pengambilan Keputusan*, Jakarta, Gunung Agung, 1984,hlm 82

kepada sistematika tertentu yaitu: kemampuan organisasi, filsafat yang dianut oleh organisasi, situasi lingkungan internal dan eksternal.

3. Sebelum suatu masalah dapat dipecahkan dengan baik, hakekat daripada masalah itu harus diketahui dengan jelas. Perlu diperhatikan bahwa pada hakekatnya pengambilan keputusan adalah pemecahan masalah dengan sebaik-baiknya.
4. Pemecahan masalah tidak dapat dilakukan melalui ilham atau dengan mengarang, akan tetapi harus didasarkan kepada fakta-fakta yang terkumpul dengan sistematis, terolah dengan baik dan tersimpan secara teratur sehingga fakta-fakta/data itu sungguh-sungguh dapat dipercaya dan bersifat terkini.
5. Keputusan yang baik adalah keputusan yang telah dipilih dari berbagai alternatif yang ada setelah alternatif itu dianalisis dengan matang.³²

B. Dasar pengambilan Keputusan

a. Pengambilan Keputusan Berdasarkan Intuisi

Pengambilan keputusan yang berdasarkan perasaan hati seringkali bersifat subyektif. Pengambilan keputusan yang berdasarkan intuisi membutuhkan waktu yang singkat, untuk masalah-masalah yang dampaknya terbatas, pada umumnya pengambilan keputusan yang bersifat intuitif akan memberikan kepuasan sepihak yang bersifat perasaan.

³² *Ibid*, hlm. 82-84

b. Pengambilan Keputusan Rasional

Pengambilan keputusan yang dibuat berdasarkan pertimbangan rasional berfikir dan lebih objektif. Keputusan yang bersifat rasional berkaitan dengan daya guna pikir. Masalah-masalah yang dihadapi merupakan masalah yang memerlukan pemecahan rasional. Keputusan yang dibuat berdasarkan pertimbangan rasional lebih bersifat objektif dan dapat diukur.

c. Pengambilan Keputusan Berdasarkan Pengalaman

Pengambilan keputusan yang berdasarkan pengalaman-pengalaman yang diperoleh sehingga dapat digunakan untuk memperkirakan apa yang menjadi latar belakang masalah dan bagaimana arah penyelesaiannya. Keputusan yang berdasarkan pengalaman sangat bermanfaat bagi pengetahuan praktis dikemudian hari.

d. Pengambilan Keputusan Berdasarkan Fakta

Pengambilan keputusan yang dibuat berdasarkan data empiris dan fakta nyata sehingga dapat memberikan keputusan yang valid sehingga tingkat kepercayaan terhadap pengambilan keputusan dapat lebih tinggi. Istilah fakta perlu dikaitkan dengan istilah data dan informasi. Kumpulan fakta yang telah dikelompokkan secara sistematis dinamakan data. Sedangkan informasi adalah hasil pengolahan dari data. Dengan demikian, data harus diolah lebih dulu

menjadi informasi yang kemudian dijadikan dasar pengambilan keputusan.

e. Pengambilan Keputusan Berdasarkan Wewenang

Pengambilan keputusan yang berdasarkan atas wewenang/kedudukan yang dimiliki oleh seseorang yang menjadi pimpinan. Setiap orang yang menjadi pimpinan organisasi mempunyai tugas dan wewenang untuk mengambil keputusan dalam rangka menjalankan kegiatan demi tercapainya tujuan organisasi yang efektif dan efisien.³³

C. Proses Pengambilan Keputusan

Proses pengambilan keputusan merupakan tahap-tahap yang harus dilalui atau digunakan untuk mengambil keputusan, tahap-tahap ini merupakan kerangka dasar sehingga setiap tahap dapat dikembangkan lagi menjadi beberapa sub tahap disebut langkah yang lebih khusus atau spesifik dan lebih operasional.³⁴ Secara umum proses pengambilan keputusan terdiri dari 3 tahap, antara sebagai berikut :³⁵

a. Penemuan Masalah

Tahap ini merupakan tahap untuk mendefinisikan masalah dengan jelas, sehingga perbedaan antara masalah dan bukan masalah

³³ Setiowati, Sutarmi Hanik, *Perilaku Konsumen dan Implikasi Untuk Strategi dan Penelitian Pemasaran*, Bogor, Kencana, 2002, hlm.91

³⁴ Hasan, Iqbal, *Pokok-pokok Materi Teori Pengambilan Keputusan*, Jakarta, Ghalia Indonesia, 2002, hlm.75

³⁵ Philip dan Keller, Kevin Lane, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta, PT Prenhalindo, 2009

(misalnya isu) menjadi jelas. Sehingga masalah yang di hadapi dapat di cari model dan jalan keluar yang sesuai.

b. Pemecahan Masalah

Tahap ini merupakan tahap penyelesaian terhadap masalah yang sudah ada atau sudah jelas.

Langkah-langkah yang diambil adalag sebagai berikut:

1. Identifikasi alternati-alternatif keputusan untuk memecahkan masalah
2. Perhitungan mengenai faktor-faktor yang tidak dapat diketahui sebelumnya atau diluar jangkauan manusia, identifikasi peristiwa-peristiwa dimasa datang.
3. Pembuatan alat(sarana) untuk mengevaluasi atau mengukur hasil, biasanya berbentuk tabel.
4. Pemilihan dan penggunaan model pengambilan keputusan

c. Pengambilan Keputusan

Keputusan yang diambil adalah berdasarkan pada keadaan lingkungan atau kondisi yang ada, seperti kondisi pasti, kondisi beresiko, kondisi tidak pasti, dan kondisi konflik. Sehingga didalam proses pengambilan keputusan tidak akan terlepas dari:³⁶

a. Intelligence (penyelidikan)

³⁶ *Ibid*, hlm 98

Tahap ini merupakan proses penelusuran dan pendeteksian dari lingkup problematika serta proses pengenalan masalah. Data masukandiperoleh, diproses dan diuji.

b. Design (rancangan)

Dalam tahap ini adalah proses menemukan, mengembangkan, dan menganalisis alternatif tindakan yang bisa dilakukan. Tahap ini meliputi proses untuk mengerti masalah, menurunkan solusi, dan menguji kelayakan solusi.

c. Choice (pemilihan)

Pada tahap ini dilakukan proses pemilihan diantara berbagai alternatif tindakan yang mungkin akan dijalankan. Tahap ini meliputi pencarian, evaluasi, dan rekomendasi solusi yang sesuai untuk model yang telah dibuat. Solusi dsri model merupakan nilai spesifik untuk variabel hasil pada alternatif yang dipilih.

d. Implementation

Tahap ini adalah tahap pelaksanaan dari keputusan yang telah diambil. Pada tahap ini diperlukan untuk menyusun serangkaian tindakan yang terencana, sehingga hasil keputusan dapat di pantau dan disesuaikan apabila diperlukan perbaikan.

Dalam prakteknya propses ini dapat dikelompokkan dalam empat kategori, yaitu:³⁷

a. Pembuatan Keputusan

³⁷ Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Pratik*, Jakarta, Rineka Cipta, 2006, hlm. 74

Kegiatan peranan penting, terutama manajer melaksanakan fungsi perencanaan. Perencanaan menyangkut keputusan-keputusan sangat penting dan jangka panjang yang dapat dibuat manajer. Dalam proses perencanaan, manajer memutuskan tujuan-tujuan organisasi yang akan dicapai, sumber daya yang akan dilaksanakan setiap tugas yang dibutuhkan. Seluruh proses perencanaan itu melibatkan manajer dalam serangkaian situasi pembuatan keputusan. Kualitas keputusan-keputusan manajer akan menentukan efektifitas rencana yang disusun.

Pembuatan keputusan menggambarkan proses melalui serangkaian kegiatan dipilih sebagai penyelesaian suatu masalah tertentu. Pembuatan keputusan dapat didefinisikan sebagai penentuan serangkaian kegiatan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Pembuatan keputusan ini tidak hanya dilakukan oleh para manajer puncak, tetapi juga para manajer menengah dan lini pertama. Setiap jabatan seseorang dalam organisasi menyangkut berbagai derajat pembuatan keputusan.³⁸

Aspek-aspek kognitif pengambilan keputusan yang dilakukan oleh seseorang yang hasilnya berupa penekanan pada keterbatasan kognitif seseorang serta adanya kecenderungan untuk mengimplikasi dunia yang di hadapinya. Aspek-aspek sosial yang timbul dalam pengambilan keputusan secara kelompok yang

³⁸ Hani Handoko .T. M. B. A, Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada, *Manajemen*, Edisi 2, Yogyakarta,BPFE, hlm. 129-130

merupakan produk daripada usaha-usaha saling mempengaruhi dan berkomunikasi antar individu dalam kelompok.³⁹

Secara populer dapat dikatakan bahwa mengambil keputusan berarti memilih salah satu diantara sekian banyak alternatif pilihan, setiap orang, tidak harus memimpin, dapat membuat keputusan akan tetapi dampak keputusan yang ditimbulkan berbeda-beda, ada yang sempit dan ada yang luas ruang lingkupnya yang terkena dampak atau pengaruh tersebut. Pada umumnya suatu keputusan dibuat dalam rangka untuk memecahkan permasalahan atau persoalan, setiap keputusan yang dibuat pasti ada tujuan yang akan dicapai. Pimpinan perusahaan memutuskan akan menambah karyawan karena memang kekurangan karyawan, memutuskan meminjam uang di bank karena memang kekurangan modal; seorang nasabah memilih produk *wadi'ah* karena ingin menabung untuk masa depan; seorang lulusan SMA memutuskan memilih fakultas kedokteran karena ingin menjadi dokter.⁴⁰

Hampir setiap hari, bahkan setiap saat selalu ada keputusan yang dibuat, misalnya di rumah tangga, di kantor, didalam organisasi (departemen dan industri pemerintah, perusahaan, perguruan tinggi) atau didalam masyarakat dimana kita bergaul.

³⁹ Trimo Soejono, MLS, *Perencanaan Strategi salah satu dimensi dalam proses pengambilan keputusan*), Bandung, Angkasa, 2000, hlm.106

⁴⁰ Simamora, Bilson, *Panduan Riset Perilaku Konsumen*, Jakarta, PT Gramedia Pustaka Utama, 2002, hlm 183

Keputusan dibuat oleh individu (perorangan), dengan satu tujuan atau lebih yang hendak dicapai. Beberapa keputusan bisa berulang kali dibuat rutin dan dalam bentuk persoalan yang sama sehingga mudah dilakukan. Keputusan-keputusan semacam ini dapat ditempuh secara efektif dengan mengikuti peraturan-peraturan atau pola-pola yang telah dilakukan dalam bentuk petunjuk pelaksanaan yang disusun berdasarkan pengalaman sebelumnya. Misalnya menyusun anggaran setiap tahun yang dilakukan oleh perusahaan, pemilihan media advertensi, pengaturan belanja sehari-hari oleh ibu rumah tangga, pengolahan data hasil penelitian dengan menggunakan program komputer yang sudah tersedia.

- b. Keputusan tentang hal yang rutin dan tidak rutin serta pentingnya informasi

Situasi keputusan lainnya yang dihadapi mungkin serupa dengan situasi yang telah dialami masa lampau, akan tetapi suatu ciri khusus dari permasalahan yang baru timbul mungkin agak berbeda dalam beberapa aspek penting bahwa mungkin unik (satunya ciri yang terikat dengan permasalahan tersebut). Intuisi dan pertimbangan dari orang-orang yang mempunyai pengalaman seperti tipe persoalan tersebut merupakan narasumber yang sangat penting dalam suatu organisasi dimana keputusan akan diambil; mengingat persoalan baru mungkin jauh berbeda dengan

persoalan-persoalan sebelumnya dan perlu cara pengambilan keputusan yang unik.⁴¹

Inti dari pengambilan keputusan ialah terletak dalam perumusan berbagai alternatif tindakan sesuai dengan yang sedang dalam perhatian dan dalam pemilihan (preferensi) alternatif yang tepat setelah evaluasi (penilaian) mengenai efektifitas dalam mencapai tujuan yang dikehendaki pengambil keputusan. Salah satu komponen terpenting dari proses pembuatan keputusan ialah kegiatan pengumpulan informasi dari mana tau apresiasi mengenai situasi keputusan dapat dibuat. Apabila informasi yang cukup dikumpulkan guna memperoleh suatu spesifikasi yang lengkap dari semua alternatif dan tingkat keefektifitasannya dalam situasi yang sedang menjadi perhatian, proses pembuatan atau pengambilan keputusan relatif sangatlah mudah. Akan tetapi dalam praktiknya sangat tidak mungkin untuk mengumpulkan informasi secara lengkap, mengingat terbatasnya dana, waktu, dan tenaga. Didalam banyak nya situasi keputusan, tanggung jawab untuk memilih (preferensi) antara alternatif terletak pada perseorangan (individu) yang mengambil keputusan untuk kepentingannya sendiri atau kepentingan organisasi yang di wakilinya.⁴²

⁴¹ Winardi, Manajemen Perilaku Organisasi, Bandung, PT Citra Aditya Bakti, 1992, hlm.75

⁴² Engel, James f, Blackwell, Rogre D and Miniard, Paul W, *Perilaku Konsumen*, Jilid-1, Jakarta, Binaputra, Aksara, 1998, hlm.67

Situasi yang lebih kompleks mungkin terjadi kalau kelompok individu tersebut tidak dapat sampai pada keputusan yang dapat disetujui bersama atas nama kelompok. Hal ini mungkin bisa terjadi kalau beberapa atau bahkan semua kelompok mempunyai tujuan masing-masing yang sangat berbeda, bertentangan satu sama lain. Didalam keadaan seperti ini, kelompok-kelompok kecil (sub group) mungkin dibentuk dengan opini atau pendapat yang berbeda-beda dan berusaha memberikan suatu keputusan yang bulat atas nama kelompok dapat dibuat, mungkin diperlukan waktu bagi kelompok-kelompok kecil tersebut bertemu dan berdialog guna mencapai suatu kesepakatan bersama. Ketua-ketua kelompok kecil, mungkin melalui perdebatan yang sengit. Berhasil berkompromi, memilih alternatif terbaik untuk seluruh kelompok. Kondisi sejenis timbul dalam situasi keputusan dimana melibatkan sejumlah peserta yang bebas dengan kepentingan yang sangat berbeda satu sama lain.

c. Pembuatan keputusan bisa perseorangan atau kelompok

Dalam hal di mana peserta pengambilan keputusan mempunyai kepentingan (tujuan) yang berbeda, suatu keputusan yang dapat memuaskan semua pihak pasti memerlukan waktu proses yang cukup lama, melalui interaksi, negoisasi, bahkan persuasi atau pemberian kesadaran. Selama proses pengambilan keputusan pandangan dan preferensi dari beberapa peserta

pengambilan keputusan mungkin berubah (bisa karena timbul kesadaran yang tinggi atau karena terpaksa, takut karena ada tekanan /intimidasi/ ancaman) dan kompromi bisa dicapai. Apapun alasannya apabila suatu kompromi sudah dicapai, keputusan dapat langsung dibuat, suatu keputusan yang sudah mendapat persetujuan bersama. Persoalan pengambilan keputusan berkenaan dengan ruang lingkup situasi yang luas sekali melibatkan peserta pengambilan keputusan secara perseorangan yang mewakili organisasi tingkat lokal, regional, nasional, dan bahkan internasional keputusan mana mempunyai dampak yang luas sekali, melalui suatu proses perdebatan yang panjang dan melelahkan. Setiap situasi mempunyai ciri atau sifat yang unik, tak ada duanya⁴³.

d. Lingkungan suatu keputusan

Suatu keputusan yang dibuat mungkin terjadi dalam suatu lingkungan tertentu. Lingkungan (*Environment*) bisa sempit (seperti dalam lingkungan keluarga kecil bahagia yang terdiri dari bapak, ibu, dan dua anak), dalam lingkungan yang agak luas (kantor perusahaan, kantor instansi pemerintah, negara) bahkan dalam lingkungan yang luas (ASEAN, Asia pasifik, Internasional/PBB). Dengan demikian situasi keputusan yang diambil/dibuat mempunyai tingkatan dampak yang berbeda dengan dampak lokal,

⁴³ Prof. Suprpto. J, M. A, APU, Teknik pengambilan keputusan, Edisi Revisi, Hlm. 1-6

regional, nasional, dan bahkan internasional, sesuai dengan luas sempitnya lingkungan yang untuk mana suatu keputusan diambil. Keputusan yang dibuat atas nama ASEAN akan mengikat negara anggota ASEAN, keputusan yang dibuat atas nama PBB akan mengikat semua anggota PBB, keputusan yang dibuat oleh kepala kantor akan mengikat semua karyawan.⁴⁴

Pada umumnya baik organisasi maupun individual yang terlibat dalam pembuatan keputusan yang modern akan mengambil keputusan dalam suatu lingkungan dan bereaksi terhadap suatu rangsangan yang menimpanya atau mengenainya dalam lingkungan tersebut. Lingkungan luar dari suatu organisasi atau individu lainnya yang bersaing karena berebut keuntungan dalam lingkungan yang sama. Mungkin juga dalam lingkungan dimana keputusan dibuat terdapat elemen-elemen sebagai kendala atau pembatasan. Elemen-elemen penghambat berupa kendala tersebut mungkin bersifat sosial, ekonomi dan sosial budaya serta politik dan alam.⁴⁵

D. Kriteria Etika dalam Pengambilan Keputusan

Pengambilan keputusan dalam organisasi dapat menggunakan beberapa kriteria pengambilan keputusan beretika atas:

a. Paham Manfaat

⁴⁴ Opcit, hlm. 67

⁴⁵ *Ibid.* Hlm.8-9

Kriteria yang pertama didasarkan semata-mata atas hasil atau konsekuensi dari sebuah keputusan. Paham manfaat ini menunjukkan bahwa suatu keputusan dibuat untuk menghasilkan kebaikan/manfaat terbesar bagi jumlah terbesar. Pandangan ini memiliki konsistensi, produktivitas, kualitas dan laba yang tinggi. Pandangan ini juga mendominasi pemikiran para pengambil keputusan dalam kegiatan bisnis.

b. Fokus pemahaman hak

Kriteria kedua mendiskusikan tentang etika sebagai bagian dari pemenuhan hak-hak individual, tepatnya hak asasi manusia. Pengambilan keputusan yang melandaskan atas etika menurut pandangan ini menandakan bahwa proses pengambilan keputusan, sebuah keputusan harus memberikan tempat bagi penghargaan dan perlindungan atas hak yang mendasar individu.

c. Fokus pemenuhan kewajiban

Organisasi didirikan untuk memenuhi dua tujuan: pencapaian tujuan pribadi dan tujuan sosial/umum. Pandangan kedua menghasilkan konsep sosial reponabilitas. Organisasi yang efektif dapat dipastikan memiliki kemampuan tinggi dalam menyeimbangkan pencapaian dua tujuan. Tanggung jawab organisasi terhadap masyarakat sesungguhnya sama besar nilainya dengan tanggung jawab mereka terhadap pemilik organisasi terhadap masyarakat, dengan demikian dijadikan kode etik dalam penentuan sejumlah kebijakan dan strategi organisasi. Penetapan tujuan organisasi, dan proses pengambilan keputusan untuk menemukan

solusi terhadap pencapaian tujuan dengan demikian akan selalu diisi oleh sejumlah pertimbangan etika mengenai penentuan porsi dari peran tanggung jawab sosial organisasi.⁴⁶

E. Tipe-tipe Pengambilan Keputusan

- a. Keputusan-keputusan yang terprogram (programmed decisions) adalah keputusan yang dibuat menurut kebiasaan, aturan atau prosedur. Keputusan-keputusan ini rutin dan berulang-ulang, setiap organisasi mempunyai kebijakan-kebijakan tertulis atau tidak tertulis dengan membatasi dan menghilangkan alternatif-alternatif. Sebagai contoh, manajer tidak perlu memikirkan penetapan gaji karyawan baru, karena organisasi pada umumnya mempunyai skala gaji untuk semua posisi; manajer tidak perlu memikirkan masalah-masalah harian yang akan dihadapi, karena prosedur-prosedur untuk menangani masalah-masalah rutin telah tersedia.

Masalah rutin tidak selalu sederhana; keputusan-keputusan yang di program dapat juga digunakan dalam penanganan masalah-masalah yang kompleks dan rumit. Bisa suatu masalah berulang, dan bila unsur-unsur komponen dapat dirumuskan, diperkirakan dan dianalisis, maka hal itu dapat menjadi calon pembuatan keputusan yang diprogram. Sebagai contoh, keputusan tentang besarnya persediaan untuk menjaga produk tertentu dapat mencakup usaha pencarian data dan peramalan,

⁴⁶ Dermawan rizky, *Pengambilan Keputusan (landasan filosofis, konsep dan aplikasi)*, Bandung, Alfabeta, 2013, Hlm. 142-145

kemudian analisa terhadap unsur-unsur masalah yang terpisah tersebut bisa menghasilkan serangkaian keputusan rutin yang diprogram.

- b. Keputusan-keputusan yang tidak terprogram (non-programmed decisions), dilain pihak, adalah keputusan yang berkenaan dengan masalah-masalah khusus, khas atau tidak biasa. Bila suatu masalah yang timbul tidak cukup diliput oleh kebijaksanaan atau sangat penting sehingga perlu penanganan khusus, harus diselesaikan dengan suatu keputusan yang tidak terprogram, beberapa contoh masalah yang memerlukan keputusan-keputusan yang tidak terprogram antara lain, caraa pengalokasian sumber daya-sumber daya organisasi, penaaangan lini produk yang jatuh dipasaran, atau cara perbaikan hubungan masyarakat. Semakin tinggi kedudukan daalam hirarki organisasi, dibutuhkan kemampuan untuk membuat keputusan-keputusan yang tidak terprogram lebih tinggi. Atas dasar alasan ini. Berbagai program-program latihan manajemen mencoba untuk mengembangkan kemapuan manajer dalam membuat keputusan-keputusan yng tidak terprogram

Kedua tipe pengambilan keputusan tersebut dirangkum dalam tabel, kita dapat menggambarkan tentang perbandingan kategori pengambilan keputusan, dimulai dari perbandingan karateristik smpai nilai keputusannya.⁴⁷

⁴⁷ *Ibid.* Hlm.9

Tabel 1

Perbandingan Tipe Keputusan

Perbandingan	Terstruktur	Tidak Terstruktur
Karakteristik	Rutinitas, berulang-ulang	Baru, tidak berulang, jarang terjadi
Korelasi antar variabel	Terlihat jelas	Sulit dicari hubungan
Kehadiran SOP	Selalu ada	Jarang ada
Teknik pengambilan	Kebiasaan, tradisi,	Kreatifitas, inovasi, intuisi
Keputusan	Rutinitas	Sangat dinamis
Asumsi lingkungan	Relatif stabil, statis	Bergolak
Tingkat resiko	Rendah/kecil, mendekati tidak ada	Cenderung tinggi/besar
Sifat peristiwa	Mudah diramalkan	Sulit diramalkan
Pandangan yang dianut	Cenderung rasional	Cenderung bounded rationality
Nilai keputusan	Mendekati akurat	Sulit dinilai dengan pasti

Sumber : Dermawan rizky, Pengambilan Keputusan (landasan filosofis, konsep dan aplikasi). Alfabeta Bandung. 2013. Hlm 25-29

- c. Keputusan-keputusan dengan kepastian, resiko, dan ketidakpastian. Para manajer membuat keputusan sekarang adalah bagi kegiatan yang akan dilaksanakan dan tujuan yang akan dicapai di waktu yang akan datang. Situasi-situasi pembuatan keputusan ini menyangkut berbagai aspek yang tidak dapat diketahui dan sulit diperkirakan, seperti reaksi pesaing tertentu, atau tingkat inflasi

tiga tahun mendatang. Tingkat ketidakpastian dalam berbagai situasi akan berbeda-beda oleh karena itu, manajer akan menghadapi tiga macam situasi: kepastian, resiko, dan ketidakpastian.⁴⁸

Dalam kondisi kepastian (certainly), para manajer mengetahui apa yang akan terjadi di waktu yang akan datang, karena tersedia informasi yang akurat, terpercaya dan dapat diukur sebagai dasar keputusan. Dalam kasus ini situasi di waktu yang akan datang adalah dapat diperkirakan dengan pasti.

Dalam kondisi resiko (risk) manajer mengetahui besarnya profitabilitas setiap kemungkinan hasil, tetapi informasi lengkap tidak tersedia. Sedangkan kemungkinan hasil-hasil. Kondisi-kondisi ketidakpastian pada umumnya menyangkut keputusan-keputusan kritis dan paling menarik.⁴⁹

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN
LAMPUNG

⁴⁸ Razak, Mnshur, 2008, Model Pengambilan keputusan Mahasiswa dalam Memilih Program Studi pada Perguruan Tinggi. Disertai Program Pasca Sarjana Universitas Hasanuddin, Makasar

⁴⁹ Suharsimi arikunto, op-cit. Hlm. 130-131

6. Langkah-langkh Pengambilan Keputusan

Pada umumnya persoalan yng memerlukan suatu keputusan harus dipecah-
pecah dalam langkah-langkah logis tertentu dan bukan hanya nilai sebagai
keseluruhan. Langkah-langkah ini adalah:⁵⁰

- a. Menciptakan masalahnya;
- b. Mengumpulkan informasi;
- c. Memilih pemecahan yang pling cocok;
- d. Melaksanakan keputusan tersebut;

Sedangkan menurut K.J Redford langkah-langkah dalam mengambil
keputusan adalah:

- a. Mencari informasi;
- b. Analisis dari informasi
- c. Mengukur manfaat dan pengorbanan (biaya);
- d. Membuat model situasi keputusan;
- e. Menentukan alternatif;
- f. Memperkirakan berbagai kemungkinan dari alternatif-alternatif
tersebut;
- g. Menentukan kriteria/syarat diantara alternatif;
- h. Memilih alternatif sebagai keputusan.⁵¹

⁵⁰ Taliziduhu, Ndraha, *Manajemen Perguruan Tinggi*, Jakarta, Bina Aksara, 1988.

⁵¹ Iwan Darmawansyah, *Kiat Sukses Memilih Produk*, hlm. 12

Sedangkan menurut Muhammad Manulang.⁵² Langkah-langkah ini sangat penting bagi pengambilan keputusan yang efektif untuk dapat di kategorikan kedalam lima tahap yang berurutan. Masing-masing tahap menanganai masalah-masalah yang berbeda-beda yang penting bagi keputusan terakhir. Masing-masing mempunyai metedo dan perangkapnya sendiri. Jika satu tahap ditiadakan atau dilaksanakan dengan tidak sempurna, keseluruhan proses akan rusak dan kemungkinan bagi kegagalan akan bertambah.

Dibawah ini beberapa alternatif agar menghindari kerusakan suatu proses pengambilan keputusan:⁵³

1. Menerima tantangan

Tantangang dapat datang dalaam berbagai bentuk. Tantangan kadang-kadaang datang secara langsung dan tersembunyi. Hal ini terpenting yang dihadapkan pada pengambilan keputusan dalam tahap ini adalah apakah ancaman atau peluang itu cukup penting untuk menuntut upaya berupa pengambilan keputusan aktif mengenai hal tersebut.

2. Mencari alterntif

Tahap kedua yang perlu dilakukan adalah mencari alternatif. Pengambilan keputusan mempertimbangkan secara matang-matang

⁵² Sudarwan Danim, Inovasi Pendidikan, Bandung, Pustaka Setia. 2002,hlm,51

⁵³ Sondang.P.Siagian, *Sistem Informasi Untuk Pengambilan Keputusan*, Jakarta,Gunung Agung,1984,hlm.82

tujuannya serta nilai-nilai yang relevan dengan suatu keputusan. Lalu dia memakai informasi untuk mencari secara cermat dan alternatif luas memberikan suatu harapan ke arah pencapaian tujuan-tujuan bersangkutan.

3. Penilaian alternatif

Pada tahap ini kelebihan-kelebihan serta kekurangan-kekurangan dari masing-masing alternatif dipertimbangkan dengan cermat. Pada akhirnya tahap ini, pengambilan keputusan yang efektif biasanya sudah mempunyai suatu keputusan sementara.⁵⁴

4. Menjadi terikat

Pada tahap ini pilihan/alternatif terakhir dibuat dan pengambilan keputusan menjadi terikat kepada alternatif tersebut. Pada tahap ini dipikirkan bagaimana melaksanakan keputusan, dan membuat rencana cadangan sendainya ada sesuatu resiko yang muncul, yang sebelumnya tidak diperhitungkan.

5. Berpegang kepada keputusan

Harapan setiap pengambilan keputusan adalah segala-galanya akan berjalan lancar sesudah suatu keputusan diambil, tetapi hambatan sering terjadi. Pengambilan keputusan siap untuk menangani hambatan-hambatan serta kegagalan dengan menerima tantangan baru dan melalui suatu

⁵⁴ Budirahayu : *Jurnal Penelitian Dinamika Sosial* Vol2.No.2 Agustus 2001.

siklus lagi dari kelima tahap bersangkutan guna pengambilan keputusan mengenai suatu jalur tindakan yang baru.⁵⁵

B. Faktor-faktor Pengambilan Keputusan

Menurut Terry faktor-faktor yang harus diperhatikan dalam mengambil keputusan sebagai berikut:⁵⁶

1. Hal-hal yang berwujud maupun tidak terwujud, yang emosional maupun rasional perlu diperhitungkan dalam pengambilan keputusan.
2. Setiap keputusan nantinya harus dapat dijadikan bahan untuk mencapai tujuan organisasi.
3. Setiap keputusan janganlah berorientasi pada kepentingan pribadi, perhatikan kepentingan orang lain.
4. Jarang sekali ada 1 pilihan yang memuaskan.
5. Pengambilan keputusan merupakan tindakan mental. Dari tindakan mental ini kemudian harus diubah menjadi tindakan fisik.
6. Pengambilan keputusan yang efektif membutuhkan waktu yang cukup lama.
7. Diperlukan pengambilan keputusan yang praktis untuk mendapatkan hasil yang baik.

⁵⁵ Anoraga Pandji, *Pengantar Bisnis (Pengelola Bisnis Dalam Era Globalisasi)*, PT Rineka Cipta, 2011, Hlm. 159-160

⁵⁶ Budirahayu: *Jurnal penelitian Dinamika Sosial Vol 2. No.2 Agustus 2001*.

8. Setiap keputusan hendaknya dikembangkan, agar dapat diketahui apakah keputusan yang diambil itu betul; dan
9. Setiap keputusan itu merupakan tindakan permulaan dari serangkaian kegiatan berikutnya.

Kemudian terdapat enam faktor lain yang juga ikut mempengaruhi pengambilan keputusan.⁵⁷

1. Fisik didasarkan pada rasa yang dialami pada tubuh, seperti rasa tidak nyaman, atau kenikmatan. Ada kecendrungan menghindari tingkah lakuyang menimbulkan rasa tidak senan, sebaliknya memilih tingkah laku yang memberikan kesenangan.
2. Emosional didasarkan pada perasaan atau sikap, oarang akan bereaksi pada situasi secara subjektif.
3. Rasional didasarkan pada pengetahuan orang-orang mendapatkan informasi, memahami situasi dan berbagai konsekuensi.
4. Praktikl didasarkan pada keterampilan individual dan kemampuan melaksanakan. Seseorang akan menilai potensi diri dan kepercayaan dirinya melalui kemampuan dalam bertindak.
5. Interpersonal didasarkan pada pengaruh jaringan sosial yang ada. Hubungan antar satu orang keorang lainnya dapat mempengaruhi tindakan individual.
6. Struktur didasarkan pada lingkup sosial, ekonomi dan politik.lingkungan mungkin memberikan hasil yang mendukung atau mengkritik suatu tingkah laku tertentu.

⁵⁷ Dermawan Rizky, Op-cit, hlm.9

Selanjutnya, John D. Miller dalam Imam Murtono (2009) menjelaskan faktor-faktor yang berpengaruh dalam pengambilan keputusan adalah: jenis kelamin pria dan wanita, peranan pengambilan keputusan, dan keterbatasan kemampuan.⁵⁸

Dalam pengambilan suatu keputusan individu dipengaruhi oleh tiga faktor utama yakni nilai individu, kepribadian, dan kecenderungan dalam pengambilan resiko.

1. Pertama, nilai individu pengambil keputusan merupakan keyakinan dasar yang digunakan seseorang jika ia dihadapkan pada permasalahan dan harus mengambil suatu keputusan. Nilai-nilai ini telah tertanam sejak kecil melalui suatu proses belajar dari lingkungan keluarga dan masyarakat. Dalam banyak keadaan individu bahkan tidak berfikir untuk menyusun atau menilai keburukan dan lebih tertarik oleh kesempatan untuk menang.
2. Kedua, kepribadian. Keputusan yang diambil seseorang juga dipengaruhi oleh faktor psikologis seperti kepribadian. Dua variabel utama kepribadian yang berpengaruh terhadap keputusan yang dibuat, seperti ideologi versus kekuasaan dan emosional versus obyektivitas. Beberapa pengambil keputusan memiliki suatu orientasi ideologi tertentu yang berarti keputusan dipengaruhi oleh suatu filosofi atau suatu perangkat prinsip tertentu. Sementara itu pengambil keputusan atau orang lain mendasarkan keputusannya pada suatu yang secara politis akan meningkatkan kekuasaannya secara pribadi.

⁵⁸ Assauri, Sofyan, *Manajemen Pemasaran, Dasar, Konsep, dan Strategi*, Jakarta, CV, Rajawali, 1992, hlm 51

3. Ketiga, kecendrungan terhadap pengambilan resiko. Untuk meningkatkan kecakapan dalam membuat keputusan, perawat harus membedakan situasi ketidakpastian dari situasi resiko, karena keputusan yang berbeda dibutuhkan dalam kedua situasi tersebut.

Faktor-faktor internal, eksternal, strategi komunikasi:⁵⁹

1. Faktor Internal Individu

Faktor internal individu adalah faktor-faktor psikologis yang berasal dari proses intern individu yang berpengaruh terhadap perilaku konsumen. Faktor-faktor tersebut meliputi : motivasi, sikap, produk, pelayanan, dan persepsi. Motivasi adalah dorongan dari dalam individu yang menyebabkan dia bertindak. Sikap adalah predisposisi yang dipelajari dalam merespon secara konsisten sesuatu obyek dalam bentuk suka atau tidak. Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan, dan dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen. Pelayanan adalah proses pemenuhan kebutuhan melalui aktifitas orang lain secara langsung. Persepsi adalah menyebutkan bahwa cara orang memandang dunia ini.

2. Faktor lingkungan eksternal

Faktor lingkungan eksternal adalah faktor-faktor diluar individu atau yang berasal dari lingkungan eksternal yang mempengaruhi perilaku konsumen. Faktor-faktor tersebut meliputi : keluarga, kelompok referensi dan akses. Keluarga adalah kelompok yang terdiri dari dua atau lebih orang yang

⁵⁹ *Ibid*, hlm.53

berhubungan melalui darah, perkawinan, atau adopsi dan tinggal bersama. Kelompok referensi adalah kelompok-kelompok yang memberikan pengaruh langsung atau tidak langsung terhadap sikap dan perilaku seseorang. Akses adalah merupakan yang berkaitan dengan proses konsumen dalam berhubungan dengan suatu perusahaan.

3. Faktor strategi komunikasi

Faktor strategi komunikasi adalah suatu cara, usaha dan langkah-langkah untuk menyampaikan informasi melalui simbol-simbol yang dimunculkan dalam tindakan dengan menggunakan media tertentu sehingga konsumen memperoleh informasi menyeluruh dan terpengaruh olehnya, dalam hal ini dengan cara menyebar brosur, pameran, dan display foto kegiatan.⁶⁰

Ketidakpastian adalah kurangnya pengetahuan hasil tindakan, sedangkan resiko adalah kurangnya kendali atas hasil tindakan dan menganggap bahwa si pengambil keputusan memiliki pengetahuan hasil tindakan walaupun ia tidak dapat mengendalikannya. Lebih sulit membuat keputusan dibawah ketidakpastian dibanding dibawah kondisi bahaya. Dibawah ketidakpastian si pengambil keputusan tidak memiliki dasar rasional terhadap pilihan satu strategi atas strategi lainnya.

Adapun dalam referensi lain pengambilan keputusan yang dipengaruhi oleh fakto-faktor personal:⁶¹

⁶⁰ Buchari Alma, *Manajemen dan Pemasaran Jasa*, Bandung, Alfabeta, 2000, hlm.103

⁶¹ Kotler, Philip Kotler & A.B. Sutanso, *Manajemen Pemasaran di Indonesia*, Buku 2, Jakarta, Salemba Empat, 1994, hlm.90

1. Kognisi, artinya kualitas dan kuantitas pengetahuan yang dimiliki.
Misalnya: kemampuan menalar, memiliki kemampuan berfikir secara logis, dll.
2. Motif, suatu keadaan tekanan dalam diri individu yang mempengaruhi, memelihara dan mengarahkan perilaku menuju suatu sasaran.
3. Sikap, bagaimana keberanian kita dalam mengambil resiko keputusan, pemilihan suasana emosi dan waktu yang tepat, mempertimbangkan konsekuensi yang mungkin terjadi.⁶²

Dibawah ini faktor-faktor yang lain yang mempengaruhi pengambilan keputusan:

Setiap pengambilan keputusan apapun termasuk kebijakan/strategi, pasti dipengaruhi oleh faktor subyektif yang memang secara relatif masih kurang banyak orang mengkajinya. Faktor utama dalam hal ini adalah ideologi, keyakinan dan nilai-nilai. Arti dari ideologi adalah sebagai perangkat-perangkat keyakinan yang secara relatif mengikat sejumlah orang secara bersama dan yang menjelaskan dunia mereka dalam rangka hubungan-hubungan sebab akibat. Ideologi inilah yang sebenarnya berupa teori dan yang merupakan suatu produk kebudayaan, yang dapat memancarkan strategi-strategi dan aktiviyas-aktivitas. Sedangkan keyakinan itu sendiri didefinisikan sebagai proposisi-proposisi yang esensial yang dipegang/dianut oleh manusia secara individual dalam hubungannya dengan struktur dan jalannya alam sosial dan fisik ini dan tempat manusia di

⁶² Sumarwan , *Perilaku , Teori dan Penerapannya dalam Pemasaran*, Jakarta, PT Ghalia Indonesia, 2003, hlm.78

dalamnya. Sedangkan definisi nilai-nilai ini sebagai konsep tentang perilaku yang bagaimana dapat diterima/diinginkan yang dianut oleh individu atau kelompok.⁶³

Tabel 2

Faktor-faktor Penentu Pengambilan Keputusan

No	Landasan Waktu	Deskriptif
1	Masa lalu	<ul style="list-style-type: none"> a. Pengalaman dan peristiwa-peristiwa masa lalu b. Keinginan-keinginan masa lalu yang belum terwujud c. Masalah dan tantangan yang timbul pada masa lalu belum diselesaikan d. Ketersediaan informasi masa lalu/sejarah e. Perubahan faktor lingkungan: politik, ekonomi, sosial-budaya f. Dorongan visi, misi, tujuan dan keinginan yang hendak diraih g. Masalah dan tantangan yang timbul sebagai hasil perubahan faktor lingkungan
2	Masa kini	<ul style="list-style-type: none"> a. Adanya konsep kelangkaan dan keterbatasan b. Adanya konsep tentang tindakan atas dasar kesadaran untuk memilih salah satu alternatif solusi atas masalah yang dihadapi dan tantangan yang akan timbul c. Keputusan-keputusan yang diambil oleh manajer di organisasi lain

⁶³ Trimso Soejono, *Perencanaan Strategi (Salah Satu Dimensi Dalam Proses Pengambilan Keputusan)*, Bandung, Angkasa, 2004, hlm.19-21

		d. Ketersediaan informasi yang relevan dan berkualitas e. Kehadiran sejumlah pengetahuan hasil akumulasi informasi masa lalu yang bernilai tinggi f. Visi, misi dan tujuan yang hendak di capai g. Perubahan faktor lingkungan akan terjadi ketidakpastian, peluang timbulnya resiko dan kelengkapan
3	Masa depan	a. Ketersediaan informasi yang diharapkan membantu proses pengambilan keputusan

Sumber : Basu Swasta Dharmammesta & Handoko, T. Hani. *Manajemen Pemasaran Analisa Perilaku Konsumen*.Yogyakarta : BPFE.1997

Pada tabel ini dapat diperhatikan bahwa pengambilan keputusan dan keputusan itu terikat oleh tiga zona waktu utama : masa lalu, masa kini dan masa depan. Kecendrungan manajer dalam membuat keputusan terletak dari kemampuan mereka untuk menetapkan dan merinci masalah atau tantangan utama apa yang akan mereka hadapi, dan bukan hanya masalah atau tantangan yang sudah ada. Tindakan pertama dikaitkan dengan kemampuan untuk meramal perubahan variabel lingkungan masa depan dan segera membuat keputusan yang kelak akan mengantisipasi perubahantersebut. Sedangkan tindakan kedua merupakan langkah mengantisipasi masalah yang sudah ada.⁶⁴

C. Pengambilan Keputusan Dalam Islam

⁶⁴ Triemo Soejono, Op.cit.hlm. 29-30

Didalam islam pengambilan keputusan bagi pemimpin yang beriman selalu dapat mencari dan menemukan dasarnya didalam firman-firman Allah SWT dan Hadist Rasulullah SAW. Tanpa bertolak dari dasar firman Allah dan hadist Rasul dalam mengambil keputusan, seorang pemimpin dapat terjerumus menjadi bid'ah. Keputusan itu akan dikutuk oleh ALLAH SWT karena bersifat memperturukan hawa nafsu yang dituntun setan.⁶⁵

a. Pengambilan keputusan dalam Islam adalah sebaga berikut:

1. Al-Qur'an

Menuut firman Allah dalam Al-Qur'an surat Al-Asyura ayat 38:

وَالَّذِينَ اسْتَجَابُوا لِرَبِّهِمْ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَمْرُهُمْ شُورَى بَيْنَهُمْ
وَمِمَّا رَزَقْنَاهُمْ يُنْفِقُونَ.

Yang artinya : dan orang-orang yang menerima seruan Tuhannya, dan mendirikan shalat, sedangkan urusan mereka (diputuskan) dengan musyawarah dan mereka membelanjakan sebagian rezeki yang telah kami berikan kepada mereka.

2. Hadist

عَنْ أَبِي هُرَيْرَةَ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ قَالَ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى

اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : الْمُسْتَشَارُ مُؤْتَمَنٌ.

Dari Abu Hurairah R.A Berkata : Rasulullah SAW bersabda “ Musyawarah adalah dapat di percaya.” (HR. At tirmidzi dan Abu daud).

3. Ijma'

⁶⁵ Nawawi, Hadari, *Kepemimpinan Menurut Islam*, Yogyakarta, Universitas Gajah Mada, 1993, hlm.123

Memiliki arti permupakatan, persetujuan dan persesuaian pendapat. Dengan demikian ijma' adalah persetujuan diantara ulama islam dimasa-masa sahabat Rasulullh SAW. Pendapat tersebut terutama berasal dari imam Hambali dan Imam Hanafiah, yang hanya menerima ijma' sampai pada masa sahabat yang keempat (Khilafahu Rasyiddin). Dikatakan : *"barang siapa yang mendakwa ijma' sesudah sahabat adalah kedustaan semata"*. Imam Hmabali berpegang pada ijma' berkenaan dengan sesuatu yang paling bermanfaat bagi masyarakat. Sedangkan Imam Hanafi berpegang pada pendirian bahwa ijma' harus sesuatu yang baik dan dapat diterima oleh akal, namun kedua imam tersebut sepakat bahwa sumbernya harus bersandar pada Al-Qur'an dan Hadist.

4. Qiyas

Qiyas pada dasarnya membandingkan atau menyamakan. Pengertian qiyas yang lebih luas adalah menyatakan suatu (hukum) yang ada nash nya di dalam Al-Qur'an dan hadist, karena ada 'illat persamaannya. Pengertian qiyas yang lain adalah menghubungkan suatu perkara yang didiamkan oleh syar' dengan yang dinashkan pada hukum, karena 'illat yang sama antara keduanya.

b. Prinsip Pengambilan Keputusan Dalam Sudut Pandang Islam

a. Musyawarah

Istilah musyawarah berasal dari bahasa arab yaitu musyawarat yang merupakan bentuk mashdar dari kata kerja syawara, yusyawiru, berarti menampakkan, menawarkan dan mengambil sesuatu. Tanpa musyawarah persamaan dan adil itu sulit atau bahkan mustahil bisa dipenuhi, karena hanya dalam musyawarah setiap orang memiliki persamaaan hak untuk mendapatkan kesempatan secara adil untuk mengungkapkan pendapat dan pandangan masing-masing terhadap masalah yang sedang dirundingkan.

Apabila dikaitkan dengan masalah Pendidikan, maka prinsip musyawarah, sangat diperlukan terutama dalam setiap menentukan kebijakan mengenai hal-hal yang berkaitan dengan pendidikan. Pemerintah atau pihak sekolah dalam hal ini memiliki hak yang sama dalam menentukan peraturan atau sistem pendidikan yang akan dipakai disetiap lembaga pendidikan nantinya.

Dengan musyawarah masalah-masalah pendidikan yang terjadi seperti saat ini, bisa diminimalisir bahkan dihindari, sehingga pada akhirnya akan mencapai satu kesepakatan bersama sesuai dengan harapan bersama dan tidak ada salah satu pihak yang merasa dirugikan atas keputusan bersama.

5. Adil

Menurut Al-Maraghi adil diartikan: ‘menyampaikan hak pada peliknya secara nyata’ artinya, makna keadilan atau adil menekannya pada penetapan hak-hak yang menjadi milik seseorang. Sedangkan Al-

Raghib mengartikannya dengan “memberi penghargaan yang sama”. Sayyid Quthub menekannya atas dasar persamaan sebagai asas kemanusiaan yang dimiliki oleh setiap orang. Dalam hal ini ia menyatakan bahwa keadilan itu bersifat inklusif tidak eksklusif untuk golongan tertentu saja.

Adapun ayat-ayat Al-Qur'an yang menyatakan mengenai keadilan diantaranya:

1. Surat Al-qur'an An-Nahl :9

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَنِ وَإِيتَايَ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ
الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ
Artinya:
Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran.

b. Amanah (Bertanggung Jawab)

Amanah dapat diartikan bertanggung jawab atau bertanggung jawab seseorang atas segala sesuatu yang diserahkan kepadanya. Jadi dalam hal ini Islam selalu menekankan bahwa setiap kita tidak boleh lari dari tanggung jawab.

Tanggung jawab erat kaitannya dengan prinsip yang lainnya yang telah disebutkan, terutama musyawarah, artinya setelah kita mendapatkan sebuah kesepakatan dari masalah yang dimusyawarahkan, seseorang yang terlibat dalam hal ini harus bertanggung jawab terhadap setiap keputusan yang telah disepakati bersama dalam musyawarah.

Dalam hal ini Al-Qur'an yang menyatakan masalah tanggung jawab atau amanah diantaranya Surat Al-Baqarah:283,

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَىٰ سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ أَتَىٰ بَعْضُكُم
بَعْضًا فَلْيُؤَدِّ الَّذِي أُؤْتِمِنَ أَمْنَتَهُ وَلْيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا
تَكْتُمُوا الشَّهَادَةَ وَمَنْ يَكْتُمْهَا فَإِنَّهُ آتَاهُ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ
عَلِيمٌ

Artinya: Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.⁶⁶

c. Masalah

1. Pengertian Masalah

Menurut istilah umum masalah adalah mendatangkan segala bentuk kemanfaatan atau menolak segala kemungkinan yang merusak. Lebih jelasnya manfaat adalah ungkapan dari sebuah kenikmatan atau segala hal yang masih berhubungan dengannya, sedangkan kerusakan adalah hal-hal yang menyakitkan atau segala sesuatu berkaitan dengannya.⁶⁷

⁶⁶ Surat Al-Qur'an An-nisa':58

⁶⁷ Hasbullah Ali, *usul al-tasyi' Al-islam*, hlm.155

Pandangan terhadap masalah terbagi menjadi dua bagian, yaitu pandangan masalah menurut kaum sosialis materialis serta pandangan menurut syara' (hakikat syara'), dalam pembahasan pertama Al-Syatiby mengatakan :Masalah ditinjau dari segi artinya adalah segala sesuatu yang menopang keberlangsungan dan menyempurnakan kehidupan manusia, serta memenuhi segala keinginan rasio dan keinginan syahwatnya secara mutlak.

Sedangkan menurut artinya secara syara' (hakikat) adalah segala sesuatu yang menopangkan kehidupan didunia tidak dengan cara merusak serta mampu menuai hasil dengan berutang di akhirat, dalam hal ini al-syatiby mengatakan : menarik kemaslahatan dan membuang hal-hal yang merusak bisa juga disebut dengan melaksanakan kehidupan di dunia untuk kehidupan didunia untuk kehidupan akhirat.⁶⁸

Menurut Al-Ghazali maslaah adalah memelihara tujuan-tujuan syari'at dan tujuan syara' meliputi lima dasar pokok yaitu:

1. Melindungi Agama (hifdu al diin)
2. Melindungi Jiwa (hifdu al nafs)
3. Melindungi akal (hifdu al aql)
4. Melindungi harta benda (hifdu al mal)

Bukan hal yang diragukan lagi bahwa lafadz al-maslahah dan al-mafsadah adalah berupa bentuk yang masih umum, yang menurut

⁶⁸ Al-Buthy Said Romadhon, Dlowabitul Maslahah, hlm. 164, cet muassasah al risalah/1982M

kesepakatan ulama adalah mengarah pada hal-hal yang berhubungan dengan dunia dan akhirat, al-syatiby mengatakan bahwa “tujuan dari diturunkan syari’at adalah untuk kemaslahatan didunia dan diakhirat secara bersamaan.”⁶⁹ Dari pengertian diatas dan hasil penelitian para ulama serta nash-nash syari’at terbukti segala ketentuan hukum yang ada pada syari’at adalah terfokus pada konsep kemaslahatan umat, sebagaimana firman Allah SWT: (Q.S Al-Anbiyaa: 107) :

وَمَا أَرْسَلْنَاكَ إِلَّا رَحْمَةً لِّلْعَالَمِينَ ١٠٧

Artinya : *Dan tiadalah kami mengutus kamu, melainkan untuk (menjadi) rahmat bagi semesta alam.*⁷⁰

Unsur masalah dalam hal ini tentunya hanya bisa dirasakan dan dirumuskan dengan sempurna oleh orang yang mempunyai kecerdasan yang sempurna dan kompeten di bidangnya, karena pandangan masalah bisa saja berbeda-beda dari tiap orang sesuai dengan kemampuannya.⁷¹

2. Tingkatan dalam masalah

Dalam penggunaan masalah ada tiga tingkatan yang harus diketahui, yang dalam penggunaannya juga terdapat perbedaan diantara ulama:

1. Daruriyah

⁶⁹ *Ibid*, hlm.156

⁷⁰ Surat Qur'an An-Anbiya (107):385

⁷¹ Imam Syafi'i, *ikhtilaf al-hadist*, hlm.19-20

Tingkatan ini adalah segala sesuatu yang bisa menjaga terhadap rusaknya lima asas daripada syari'at, seperti pemberlakuan had terhadap pelaku zina dikarenakan merusak nasab.

2. Hajiyah

Tingkatan yang tidak sampai merusak syari'at akan tetapi dibutuhkan, seperti menikahkan anak-anak.

3. Tahsiniyah

Yaitu tingkatan masalah yang tidak membahayakan dasar-dasar syari'at dan tidak dibutuhkan, seperti menikahkan seorang wanita dengan lelaki sederajat.

Setelah kita mengetahui tentang urutan dari pada masalah kita harus mengetahui hukum dari ketiga tingkatan tersebut, tingkatan yang pertama wajib dilaksanakan, sedangkan tingkatan yang kedua dan ketiga hanya bisa dilaksanakan apabila ditopang oleh dalil-dalil yang pasti dan kuat.⁷² Masalah dan tujuan dari pada syari'at dan hukum-hukum yang meliputinya, secara tidak langsung konsep ini tentunya dipakai dan harus menjadi persyaratan utama yang perlu dipegang dan mendasari pemikiran para mujtahid, walaupun para mujahid memiliki pengertian yang berbeda-beda.⁷³

⁷² Al-khalaf wahab, *Ilmu Ushul Fiqh, Kuwait*, Dasar Kuwaitiyyah, 1968, hlm, 35

⁷³ *Ibid*, hlm.38

Tabel 3

Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Dalam Memilih

Produk Wadi'ah di BPR Mitra Agro Usaha Syariah Bandar

Lampung

Variable	Indikator	Sub indikator	Definisi	Item pertanyaan
Faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah terhadap tabungan wadi'ah	Internal	Motivasi	Motivasi adalah dorongandari dalam diri individu yang menyebabkan ia bertindak.	1. Apakah anda termotivasi sendiri untuk memilih produk tabungan wadi'ah? 2. Apakah profil di BPRS mitra agro usaha menentukan anda memilih produk tersebut? 3. Apakah karena keunggulan produk tabungan wadi'ah sehingga anda memilih produktersebut?
		Sikap	Sikap adalah presdisposisi yang dipelajari dalam merespon secara konsisten	4. Apakah atas dasar suka terhadap tabungan wadi'ah anda memutuskan memilih produk wadi'ah

			suatu objek dalam bentuk suka atau tidak suka	tersebut?
		Produk	Merupakan beberapa hal yang berhubungan dengan produk tabungan wadi'ah	<p>5. Apakah produk tabungan wadi'ah di BPRS mitra agro usaha sesuai dan aman dari segi syariat (tidak gharar dan maisyir, halal, tidak mudharat)?</p> <p>6. Apakah imbalan/insentif yang diberikan BPRS mitra agro usaha memuaskan?</p>
		Pelayanan	Merupakan aktivitas yang berhubungan dengan pelayanan yang diberikan oleh pihak bank kepada nasabah	<p>7. Apakah karyawan BPRS mitra agro usaha bersikap ramah kepada nasabah?</p> <p>8. Apakah karyawan BPRS mitra agro usaha memberikan pelayanan dengan cepat</p>

				dan baik ?
	Eksternal	Keluarga	Keluarga adalah kelompok yang terdiri dari dua atau lebih, orang yang berhubungan melalui darah, atau adopsi dan tinggal bersama	9. Apakah ada dorongan dari keluarga sehingga anda memilih produk tabungan wadi'ah?
		Kelompok preferensi	Kelompok referensi adalah kelompok (organisasi) yang memberikan pengaruh langsung terhadap sikap dan perilaku seseorang	10. Apakah anda memilih produk tabungan wadi'ah karena pengaruh lingkungan sekitar? 11. Apakah anda memilih produk tabungan wadi'ah karena pengaruh dari kelompok/organi sasi yang sedang anda jalani? 12. Apakah brosur/surat kabar tentang produk tabungan wadi'ah mempengaruhi anda memilih produk tersebut? 13. Apakah informasi tentang tabungan wadi'ah memberikan daya tarik

				tersendiri sehingga anda memilh produk tersebut?
--	--	--	--	--

Sumber: Setiowati, Perilaku Konsumen Konsep dan Implikasi untuk Strategi Penelitian.

2.Wadi'ah

a. Pengertian Wadi'ah

Wadi'ah menurut bahasa adalah titipan, yang berarti sesuatu yang diletakkan pada yang bukan pemiliknya untuk dijaga.⁷⁴ Sedangkan menurut istilah wadi'ah merupakan akad antara pemilik barang dengan penerima titipan untuk menjaga harta atau modal dari kerusakan atau kerugian dan untuk keamanan harta.

Istilah *wadi'ah* merupakan simpanan (defosit) barang atau dana kepada pihak lain yang bukan pemiliknya, untuk tujuan keamanan. *Wadi'ah* adalah akad penitipan dari pihak yang mempunyai uang/barang kepada pihak yang menerima titipan dengan catatan kapanpun titipan diambil pihak penerima titipan wajib menyerahkan kembali uang/barang titipan tersebut dan yang dititipi menjadi penjamin pengmbalian barang titipan.

Menurut ahli fiqh Islam *al-wadi'ah* dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak kepihak lain, baik individu maupun badan hukum, yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja si penitip menghendaki

⁷⁴ Zainal Arifin, Dasar-dasar Manajemen Bank Syari'ah, Azkia Pubuser, Jakarta, 2009

Ada dua definisi *al-wadi'ah* yang dikemukakan oleh para ahli fiqh, yaitu ulama mazhab hanafi mendefinisikan *wadi'ah* dengan mengikut sertakan orang lain dalam memelihara harta, baik dengan ungkapan yang jelas melalui tindakan, maupun melalui isyarat, sedangkan menurut ulama mazhab maliki, mazhab syafi'i, dan mazhab hambali (jumhur ulama), mendefinisikan *wadi'ah* dengan mewakilkan orang lain untuk memelihara harta tertentu dengan cara tertentu.⁷⁵

Berdasarkan definisi diatas dapat diambil suatu pengertian bahwa yang dimaksud *wadi'ah* adalah akad perjanjian antara pemilik barang (*mudi'*) dengan penerima titipan (*wadi*) baik dia individu maupun badan hukum, untuk menjaga harta atau barang dari kerusakan atau kehilangan.

Tujuan *wadi'ah* disini adalah untuk menjaga keamanan uang atau harta dari kerusakan dan kehilangan yang dalam hal ini saling percaya mempercayai atau bersifat amanah. Dalam hal ini dapat diambil suatu kejelasan tentang titipan uang atau benda. Titipan uang yaitu seseorang menitipkan uangnya kepada pihak BPRS dalam bentuk tabungan.

b. Dasar Hukum *Wadi'ah*

Wadi'ah merupakan suatu perbuatan yang sunnah yang dikuatkan oleh ayat-ayat Al-Qur'an, Hadist, Ijma', para sahabat. Ayat Al-Qur'an yang dijadikan dasar

⁷⁵ Sutarn Remi, *Perbankan Islam*, PT Kreatama, Jakarta, 2005, hlm.56

hukum pelaksanaan *wadi'ah* adalah firman Allah SWT. Dalam Q,S An-nisaa' ayat 58 :

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا.

Artinya: *Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat (titipan) kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Mendengar lagi Maha Melihat.*⁷⁶

Adapun hadist Nabi yang diriwayatkan oleh Abu Daud dan Al-Tirmidzi bahwa Rasulullah SAW bersabda yang artinya : “*Abu Hurairah meriwayatkan bahwa Rasulullah SAW bersabda*” sampaikanlah (tunaikanlah) amanat kepada yang berhak menerimanya dan jangan membalas khianat kepada orang yang telah mengkhianatimu”⁷⁷ (HR Abu Daud dan Al Tirmidzi).

Berdasarkan arti dari ayat diatas, bahwa akad *wadi'ah* (titipan) hukumnya boleh, dalam rangka saling tolong menolong sesama manusia disyariatkan dan dianjurkan dalam Islam. Dari kedua ayat diatas tersebut jelaslah bahwa pemiliknya. Kebolehan dalam hal ini adalah karena adanya manfaat bagi orang banyak dengan dasar membiarkan harta atau uang tertimbun tidak dipergunakan untuk kepentingan umat manusia tidak boleh, karena dengan harta itu dapat membantu dan mensejahterakan umat manusia.

⁷⁶ Departemen Agama RI, *Al-Qur'an Dan Terjemahnya*, Diponegoro, Bandung, 2003, hlm.38

⁷⁷ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank Syari'ah dari Teori ke Praktik*, Tazkia Cendikia, Jakarta, 2001, hlm.6

c. Rukun dan Syarat *Wadi'ah*

a. Rukun-rukun *Wadi'ah*

Menurut ulama hanafiah, rukun *wadi'ah* adalah ijan dan qabul. Menurut jumhur ulama orang yang berakad *wadi'ah* disyaratkan baligh, berakal, dan cerdas. Karena akad *wadi'ah* menurut mereka, merupakan akad yang mengandung resiko penipuan. Oleh sebab itu anak kecil sekalipun telah berakal tidak benar melakukan akad *wadi'ah* baik sebagai orang menitipkan maupun menerima titipan.⁷⁸

Sedangkan menurut jumhur ulama⁷⁹ rukun *wadi'ah* ada tiga, yaitu:

- 1) Orang yang berakad
- 2) Barang titipan/obyek akad
- 3) Sighat ijab dan Qabul

b. Syarat-syarat *wadi'ah*

- 1) Orang yang berakad

Menurut madzhab hanafi, mengatakan bahwa yang menjadi syarat bagi kedua belah pihak yang melakukan akad adalah harus yang beraakal. Sedangkan anak kecil yang telah berakal yng telah diizinkan oleh walinya, diperbolehkan melakukan akad *wadi'ah*. Mereka tidak mensyaratkan baligh dalam akad *wadi'ah*.

⁷⁸ Muhammad Ali, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta, 2003, hlm.247

⁷⁹ Edukasi Profesional Syari'ah, *Akad-akad Syari'ah*, Renaisan, Jakarta, 2007, hlm.77

Menurut jumhur ulama, orang yang melakukan akad *wadi'ah* disyaratkan baligh, berakal dan cerdas (dapat bertindak secara hukum, karena akad *wadi'ah* merupakan akad yang banyak mengandung resiko penipuan. Oleh sebab itu, anak kecil walaupun sudah berakal, tidak dapat melakukan akad *wadi'ah* baik sebagai orang yang menitipkan maupun sebagai orang yang menerima titipan. Disamping itu jumhur ulama juga mensyaratkan bahwa orang yang berakad itu harus cerdas, walaupun ia sudah baligh dan berakal belum tentu dapat bertindak secara hukum, terutama sekali apabila terjadi persengketaan.

2) Barang Titipan

Barang titipan itu harus jelas dan dapat dipegang dan dikuasai. Maksudnya adalah barang titipan itu dapat diketahui jenisnya atau identitasnya dan dikuasai untuk dipelihara.

Menurut para ulama fiqh, syarat kejelasan dapat dikuasai dianggap penting karena terkait erat dengan masalah kerusakan barang titipan yang mungkin akan timbul atau barang itu hilang selama dititipkan.⁸⁰

3) Shighat Akad

- a. Menurut ulama Malikiyah mengemukakan bahwa shighat atau bentuk ungkapannya, mereka tidak mensyaratkan dengan lafazdh, bahkan mereka mengatakan: jika seseorang meletakkan barangnya di atas orang lain dan orang lain itu diam, maka ia harus

⁸⁰ *Ibid*, hlm.248

menjaganya, karena diamnya terhadap barang tersebut menjadi *wadi'ah*, kecuali kalau ia menolehnya, oleh sebab itu, jika syarat itu ada maka bolehlah hukum *wadi'ah*.

- b. Sedangkan menurut Ulama Syafi'iyah *sighat* (bentuk ungkapan) adalah sesuatu yang dilafazdkan baik secara jelas maupun kinayah (kiasa). Lafadzh yang jelas seperti :”ku titipkan harta ini kepadamu” atau aku mohon engkau menjaga harta ini, sedangkan contoh lafadzh biasa”ambil barang ini (dengan niat menitipkan kepadanya)”. Tidak disyaratkan lafadzh akad harus dari yang menitipkan boleh juga dari orang yang dititipi seperti: titipkanlah barang ini kepadaku” maka jika yang mempunyai barang menitipkan menyerahkannya hukumnya sah, jadi akad itu boleh dari salah satunya.

Berdasarkan uraian penjelasan diatas dapat ditarik suatu kesimpulan tentang rukun dan syarat *wadi'ah* yakni sebagai berikut:

- a. Pelaku harus cakap hukum, baligh serta mampu menjaga serta memelihara barang titipan
- b. Objek *wadi'ah* benda yang dititipkan tersebut jelas dan diketahui spesifikasinya oleh pemilik dan penyimpan.
- c. Ijab qabul/serah terima, pernyataan dan ekspresi saling rela diantara pihak-pihak pelaku akadyang dilakukan secara verbal, tertulis, melalui korespondensi atau menggunakan cara-cara komunikasi modern.

d. Prinsip *Wadi'ah*

Al-wadia'ah dipraktikkan di lembaga-lembaga perbankan yang menggunakan sistem syari'at islamm. *Al-wadi'ah* diartikan sebagai titipan murni dan merupakan perjanjian yang bersifat percaya mempercayai atau dilakukan atas dasar kepercayaan semata, di mana pihak penyimpan bersedia untuk menyimpan dan menjaga keselamatan barang atau uang yang dititipkan kepadanya. Jadi *al-wadi'ah* merupakan titipan murni yang dipercayakan oleh pemiliknya. Dalam kegiatan perbankan tentunya, yang dimaksud dengan pihak nasabah, yaitu pihak yang menitipkan uangnya kepada pihak bank. Pihak bank harus menjaga titipan tersebut dan mengembalikannya apabila nasabah menghendakinya.

Dalam aktifitas perbankan titipan tidak disimpan begitu saja oleh perbankan. Akan tetapi bank akan mempergunakan dalam bidang aktifitas perekonomian dengan keamanan bank akan menjamin sepenuhnya untuk mengembalikan simpanan nasabah tersebut apabila dikehendakinya.

Berdasarkan uraian pada pengertian *wadi'ah yad adh-dhamanah*, dimana bank sebagai penerima simpanan dapat memanfaatkan *al-wadi'ah* untuk tujuan:

- a. Rekening simpanan lancar/ giro (*current account*)
- b. Rekening simpanan bersyarat/tabungan berjangka (*saving account*)

Pada simpanan *al-wadi'ah* dengan bentuk *yad adh-dhamanah* ini pada prinsipnya semua keuntungan yang dihasilkan dari dana titipan tersebut menjadi milik bank (demikian juga pihak bank menanggung seluruh kemungkinan

kerugian yang timbul). Sedangkan sebagai imbalan bagi nasabah adalah jaminan keamanan terhadap hartanya, namun demikian, bank sebagai penerima titipan dan pihak yang telah memanfaatkan dana tersebut, tidaklah salah apabila memberikan semacam insentif berupa bonus dengan catatan tidak disyaratkan sebelumnya dan jumlahnya tidak ditetapkan dalam nominal atau persentase secara *advance*. Tetapi merupakan kebijakan dari manajemen bank.

Dalam perkembangannya, bentuk-bentuk titipan (*al-wadi'ah*) di dunia Islam, menjadi bervariasi dan pihak yang terkait semakin beragam. Hal ini dikarenakan perbankan modern yang penuh dengan kompetisi, insentif semacam ini dapat dijadikan sebagai *banking policy* dalam upaya merangsang semangat masyarakat dalam menabung. Sekaligus sebagai indikator kesehatan bank. Semakin besar nilai keuntungan yang diberikan nilai keuntungan yang diberikan kepada penabung dalam bentuk bonus, semakin efisiensi pemanfaatan dana tersebut dalam investasi yang produktif dan menguntungkan.

e. Jenis-jenis Wadi'ah

a. *Wadi'ah yad al-amanah*

Wadi'ah yad al-amanah adalah akad titipan di mana penerima titipan adalah penerima kepercayaan artinya ia tidak diharuskan mengganti segala resiko kehilangan atau kerusakan yang terjadi pada aset titipan, kecuali bila hal itu terjadi karena akibat kelalaian atau kecerobohan yang bersangkutan atau status titipan telah menjadi *wadi'ah yad al-amanahh*.⁸¹

⁸¹ *Ibid*, hlm.32

Berdasarkan penjelasan diatas bahwa uang atau barang yang di titipkan hanya boleh disimpan dan tidak boleh dipergunakan. Prinsip *yad al-amanah* ini aset titipan dan setiap pemilik harus dipisahkan dan aset tersebut tidak boleh dipergunakan dan penerima titipan tidak berhak untuk memanfaatkan aset titipan tersebut.

Wadi'ah yad al-amanah memiliki kaarateristik⁸² sebagai berikut :

- 1) Harta atau barang yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan dan dipergunakan oleh penerima titipan.
- 2) Penerima titipan hanya berfungsi sebagai penerima amanah yang bertugas dan berkewajiban untuk menjaga barang yang dititipkan tanpa boleh memanfaatkannya.
- 3) Sebagai kompensasi, penerima titipaaan diperkenankan untuk membebaskan biaya kepada yang menitipkan.
- 4) Mengingat barang atau harta yang dititipkan tidak boleh dimanfaatkan oleh penerima titipan, aplikasi perbankan yang memungkinkan untuk jenis ini adalah jasa penitipan atau *safe defosit box*.

b. *Wadi'ah yad adh-dhamanah*

Wadi'ah yad adh-dhamanah adalah akad titipan dimana penerima titipan adalah kepercayaan yang sekaligus penjamin keamanan aset yang dititipkan, penerima titipan bertanggung jawab penuh atas segala kehilangan atau kerusakan yang terjadi pada aset titipan tersebut.

⁸² Muhammas Syafi'i Antonio, *Opcit.*, hlm.148

Pada prinsipnya *wadi'ah yad adh-dhamanah* penerima titipan mempunyai kebebasan mutlak dalam menggunakan atau memanfaatkan harta simpanan baik dalam bentuk perniagaan maupun yang lainnya dan penerima titipan berhak atas pendapatan dan memanfaatkan harta titipan. Jadi, penerima titipan memperoleh izin dari pemilik harta untuk mempergunakan dalam perniagaan selama harta tersebut ada ditangannya. Penyimpan sewaktu-waktu menarik sebagian atau seluruh harta yang merekamiliki, semua keuntungan yang dihasilkan dari penggunaan harta tersebut selama dalam status simpanan adalah menjadi hak penerima titipan. Tetapi penerima titipan diperbolehkan memberikan bonus kepada pemilik harta atas kehendaknya sendiri, tanpa diikat perjanjian.

Adapun karakteristik *wadi'ah yad adh-dhamanah*⁸³ adalah :

- 1) Harta dan barang yang dititipkan boleh dan dapat dimanfaatkan oleh yang menerima titipan.
- 2) Karena dimanfaatkan, barang dan harta yang dititipkan tersebut tentu dapat menghasilkan manfaat. Sekalipun demikian, tidak ada keharusan bagi penerima titipan untuk memberikan hasil pemanfaatan kepada si penitip.
- 3) Penyimpan mempunyai kewajiban untuk bertanggung jawab terhadap kehilangan atau kerusakan barang tersebut.
- 4) Semua keuntungan yang diperoleh dari titipan tersebut menjadi hak penerima titipan.

⁸³ Wiroso, Produk Perbankan Syari'ah, PT Sardo Sarana Media. Jakarta.2009, hlm.115

- 5) Sebagai imbalan kepada pemilik barang atau dana dapat diberikan semacam insentif berupa bonus yang tidak disyaratkan sebelumnya.

Berdasarkan uraian diatas dapat dipahami bahwa akad *wadi'ah* adalah bersifat amanat dan imbalannya hanya mengharapkan ridho Allah semata, namun para ulama fiqh mendefinisikan *wadi'ah yad al-amanah* akan berubah menjadi *wadi'ah yad adh-dhamanah* apabila:⁸⁴

- 1) Barang tersebut tidak dipelihara oleh orang yang dititipi, demikian juga halnya apabila ada orang lain yang akan merusaknya, tetapi dia tidak mempertahankannya, sedangkan dia mampu mengatasinya (mencegahnya).
- 2) Barang titipan tersebut dititipkan kembali kepada orang lain yang bukan keluarga dekat, atau orang yang bukan di bawah tanggung jawabnya.
- 3) Barang titipan itu dimanfaatkan oleh orang yang dititipi, kemudian barang itu rusak atau hilang. Sedangkan barang titipan seharusnya dipelihara bukan dimanfaatkan.
- 4) Orang yang dititipi mengingkari ada barang titipan kepadanya. Oleh sebab itu, sebaiknya dalam akad *wadi'ah* disebutkan jenis barangnya dan jumlahnya ataupun sifat-sifat lain, apabila terjadi keingkaran dapat ditunjukkan buktinya.
- 5) Orang yang menerima titipan barang, mencampuradukan dengan barang pribadinya, sehingga sekiranya ada yang rusak atau hilang,

⁸⁴ Muhammad Ali Hasan, *Opcit.*, hlm.249

maka sukar atau hilang, maka sulit untuk menentukannya, apakah barangnya sendiri yang rusak (hilang) atau barang titipan itu.

- 6) Orang yang menerima titipan tersebut tidak menepati syarat-syarat yang dikemukakan oleh penitip barang, seperti tempat penempatannya dan syarat-syarat lainnya.

f. Hikmah *wadi'ah*

Hikmah dari akad *wadi'ah* adalah kelebihan pahala bagi orang yang melakukan dan Allah akan menolong orang tersebut karena berkat bantuannya untuk menjaga harta orang lain. Hal ini sebagaimana firman Allah dalam surat Al-Baqarah ayat 283 yang berbunyi:

وَإِنْ كُنْتُمْ عَلَى سَفَرٍ وَلَمْ تَجِدُوا كَاتِبًا فَرِهْنَ مَقْبُوضَةً فَإِنْ مِنْ بَعْضِكُمْ بَعْضًا فُلْيُودِ الَّذِي أَوْثَمِنَ أَمْنَتَهُ وَلِيَتَّقِ اللَّهَ رَبَّهُ وَلَا تَكُونُوا الشَّاهِدَةَ وَمَنْ يَكْنُفْهَا فَإِنَّهُ آثِمٌ قَلْبُهُ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ عَلِيمٌ

Artinya: Jika kamu dalam perjalanan (dan bermu'amalah tidak secara tunai) sedang kamu tidak memperoleh seorang penulis, maka hendaklah ada barang tanggungan yang dipegang (oleh yang berpiutang). Akan tetapi jika sebagian kamu mempercayai sebagian yang lain, maka hendaklah yang dipercayai itu menunaikan amanatnya (hutangnya) dan hendaklah ia bertakwa kepada Allah Tuhannya; dan janganlah kamu (para saksi) menyembunyikan persaksian. Dan barangsiapa yang menyembunyikannya, maka sesungguhnya ia adalah orang yang berdosa hatinya; dan Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.⁸⁵

⁸⁵Departemen Agama RI, *Op Cit*, hlm.43

Berdasarkan penjelasan diatas, dpat disimpulkan bahwa hikmah disyariatkan *wadi'ah* diantaranya adalah:

- a. Untuk keamanan harta dari kehancuran dan kehilangan, yang disebabkan pemiliknya tidak sanggup menjaganya.
- b. Meningkatkan kemakmuran masyarakat karena titipan (*wadi'ah*) baik berupa uang atau harta dapat dimanfaatkan atau digunakan untuk kegiatan-kegiatan ekonomi, yang akan memperoleh keuntungan baik pihak penitip maupun pihak penerima titipan.
- c. Terciptanya tolong-menolong dalam kebaikan dan menguntungkan.
- d. Meringankan beban orang yang menitipkan barang.
- e. Sebagai sarana untuk melatih orang yang dititipi.

BAB III

LAPORAN PENELITIAN

A. Sejarah Singkat BPR Mitra Agro Usaha Syari'ah Bandar Lampung

1. Sejarah Singkat BPR Mitra Agro Usaha Syariaah Bandar Lampung

PT Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Bandar Lampung adalah lembaga keuangan perbankan yang berbadan hukum perseroan terbatas yang melaksanakan kegiatan operasionalnya berdasarkan prinsip syari'ah.

Bank Mitra Agro Usaha Syari'ah merupakan konversi dari Bank Konvensional. Bank Mitra Agro Usaha Syari'ah melaksanakan kegiatan operasional berdasarkan prinsip Syari'ah. BPR Mitra Agro Usaha konvensional mulai berdiri atau beroperasi tanggal 5 April tahun 2010 dan mulai beroperasionalkan Sistem/berprinsip Syari'ah tanggal 02 September 2013. BPR Mitra Agro Usaha Syari'ah atau yang sering dikenal dengan BANK MAU yang beralamatkan Jl. Hayam Wuruk No. 95 Sawah Lama, Tnajung Karang Timur Bandar Lampung adalah Bank satu-satunya di Lampung yang Bank "MUALLAF" dari Bank BPR konvensional menjadi Bank BPR Syari'ah karena jika BPRS yang lain memang sudah sejak berdiri sudah berprinsipkan Syari'ah. Landasan yuridis pendirian Bank disahkan akta notaris No. 17 tanggal 7 September 1993, notaris Imran Ma'ruf. S. H, dengan Persetujuan prinsip Departemen Keuangan Republik Indonesia No. S-1269/MK/17/1994 pada tanggal 29 Agustus 1994 serta Menteri Kehakiman Republik Indonesia berupa SK No. C2-732 HT.01.01

Tahun 1995 tanggal 18 Januari 1995 dan Izin Menteri Keuangan Republik Indonesia NO. Kep-013/KM/1996 pada tanggal 8 Januari 1996.⁸⁶

2. Landasan Hukum BPR mitra Agro Usaha Bandar Lampung

- a. Persetujuan Prinsip Bank Indonesia No 11/155/DKBU tanggal 2 Maret 2009
- b. Pengesahan Badan Hukum Perseroan dari Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia No. AHU-21384. AH.01.01. tahun 2009 Tanggal 18 Mei 2009
- c. Pemberian Izin Usaha dari Gubernur Bank Indonesia nomor 15/81/KEP.GBI/DpG/2013 tanggal 23 Juli 2013 Tentang Pemberian Izin Perubahan Kegiatan Usaha Bank Perkreditan Rakyat (BPR) menjadi Bank Pembiayaan Rakyat Syariah (BPRS) PT. BPRS mitra Agro Usaha
- d. Keputusan Menteri Hukum dan Hak Asasi Manusia Republik Indonesia Nomor AHA-11535.AH.01.02. Tahun 2013 tentang Persetujuan Perubahan Anggaran Dasar Perseroan.

B. Visi dan Misi BPR Mitra Agro Usaha Syari'ah Bandar Lampung

Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Mitra Agro Usaha mempunyai visi dan misi, yaitu sebagai berikut :

1. Visi : Menjadi BPRS terkemuka dengan layanan finansial sesuai kebutuhan nasabah

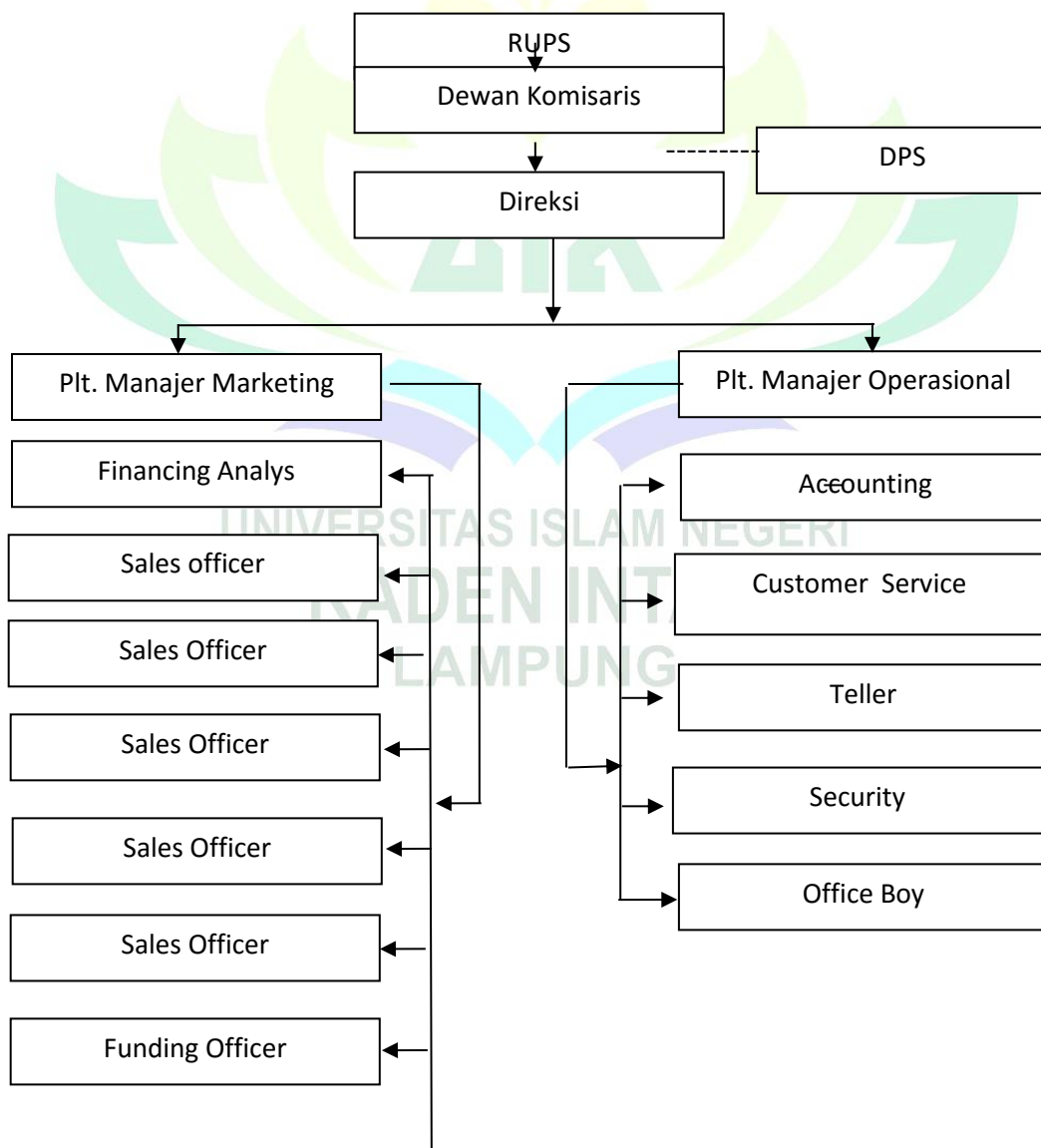
⁸⁶ Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah Bandar Lampung, *profil Bank*

2. Misi : Menyediakan produk dan layanan yang mengedepankan Etika serta Pelayanan yang memuaskan.

C. Struktur Organisasi BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

Sebagaimna bentuk hukum PT. BPRS Mitra Agro Usahakota Bandar Lampung adalah perseroan Terbatas (PT), maka kepengurusannya tunduk kepada Undang-undang N0.1 tahun tentang perseroan terbatas.

Tabel 3
STRUKTUR ORGANISASI
PT. BPRS MITRA AGRO USAHA



Financing Support ←

—————→ : Garis Tugas, Wewenang dan Tanggung Jawab

----- : Garis Koordinasi/ Bi,bingan /Pengawasan

1. Susunan pengurus PT. BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

sebagai berikut:⁸⁷

a. Dewan Komisaris

Komisaris Utama : H. A. Maulana

Komisaris Anggota : Ir. H. M. Yusmaridh Etra

b. Dewan Direksi

Direktur Utama : Mat Amin, SE, Akt

Direktur : Sri Sumarti

c. Dewan Pengawas Syariah

Ketua : Drs. KH Mawardy AS

Anggota : Dr. Alamsyah

d. Kepala Bagian Pemasaran : Agus Handoko

Financing Analyst : (terisi tahun 2016)

Funding officer : Silvia Monica

Financing Support: Merina Putri

⁸⁷ BPRS, *Ibid*

Sales Officer : Otha Aprilia Fausanda

Ifra Siswanto

e. Kepala Bagian Operasional dan Umum : Agritia Gita Pratiwi

Accounting : Ali Saputa

Customer Service: (akan diisi tahun 2016)

Teller : Mira Apriliani

Security : (akan diisi tahun 2016)

Office Boy : Prima Hadi Saputra

2. *Job Description*

Job Description atau uraian pekerjaan adalah gambaran umum tugas pokok dan fungsi seseorang di dalam organisasi. Uraian pekerjaan merupakan pedoman pembagian kerja dan tanggung jawab didalam organisasi. PT BPR Mitra Agro Usaha Syariah kota Bandar Lampung menuangkan job description itu pada suatu bentuk formulir yang mencantumkan tugas pokok maupun tugas tambahan yang di emban masing-masing personal yang ada di dalam organisasi PT.BPR Mitra Agro Usaha Bndar Lampung.

Adapun uraian tugas masing-masing jabatan pada struktur organisasi diatas adalah sebagai berikut :

a. RUPS

Rapat Umum Pemegang Saham merupakan pimpinan tertinggi dalam perusahaan sebagai pemegang saham/pemilik saham, RUPS berhak untuk memutuskan berbagai keputusan yang berkaitan

dengan operasional perusahaan. RUPS bertugas menentukan kebijakan bank, mengawasi jalannya operasional perusahaan serta melakukan pengawasan terhadap semua karyawan terutama keputusan yang dimiliki oleh dewan komisaris dan dewan direksi.

b. Komisaaris:

1. Komisaris diangkat dan dihentikan oleh RUPS (Rapat Umum Pemegang Saham).
2. Sesuai Undang-undang No. 1 Tahun 1995 Direksi bertugas mengawasi pelaksanaan tugas Direksi.
3. Memberi pertimbangan(persetujuan/menolak) terhadap usulan-usulan yang diajukan Direksi menyangkut Permohonan Pembiayaan yang melampaui wewenang Direksi, pengeluaran biaya dan pengambilan kebijakan-kebijakan.
4. Menyampaikan laporan-laporan pengawasan yang dilakukan komisaris ke Bank Indonesia secara Berkala (setiap 6 bulan).
5. Memberi nasehat kepada direksi dalam pelaksanaan kegiatan usaha BPRS.
6. Bertanggung jawab kepada RUPS atas pelaksanaan tugas pengawasan yang dilakukan.

c. Dewan Pengawas Syari'ah

1. Menyusun pedoman-pedoman menyangkut prinsip syari'ah bagi kegiatan operasional BPRS.

2. Mengawasi operasional BPRS agar tidak melanggar prinsip Syari'ah.
 3. Memberikan pendapat hukum syari'ah atas pertanyaan-pertanyaan maupun permasalahan syari'ah yang disampaikan oleh BPRS.
 4. Sebagai perpanjangan tangan dari DSN (Dewan Syari'ah Nasional), mengawasi penerapan prinsip syari'ah pada BPRS.
 5. Mengkonsultasikan kepada DSN terhadap permasalahan-permasalahan yang belum diatur didalam fatwa DSN.
- d. Direksi
1. Direksi diangkat dan diberhentikan oleh RUPS.
 2. Direksi bertanggung jawab kepada komisaris terhadap kegiatan operasional.
 3. Direksi menyusun rencana strategis perusahaan baik jangka pendek maupun jangka panjang.
 4. Direksi mengerahkan seluruh sumber daya yang ada di dalam BPRS untuk mencapai tujuan perusahaan sebagaimana tertuang didalam rencana kerja yang telah disetujui dan disahkan oleh RUPS.
 5. Direksi menjalin hubungan dengan pihak eksternal baik Bank Indonesia selaku pengawas perbankan, pemerintah setempat maupun instansi lain yang terkait dengan operasional Bank.

6. Direksi bertanggung jawab memelihara tingkat kesehatan Bank dan menghindari dari pelanggaran-pelanggaran yang berpotensi membahayakan Bank.

e. Komite Pembiayaan

1. Membantu direktur utama dalam mengevaluasi dan memberikan rekomendasi atas permohonan pembiayaan untuk jumlah pembiayaan tertentu.
2. Memberikan masukan kepada direktur utama dalam mengambil keputusan yang menyangkut pemberian pembiayaan dalam jumlah tertentu.
3. Bertanggung jawab atas kelayakan permohonan pengajuan pembiayaan calon mitra Bank yang di sajikan oleh *account officer*.

f. Kepala Bagian Pemasaran

1. Membawahi unit *Account Officer*, *Funding Officer*, dan *Administrasi pembiayaan*.
2. Membantu Direksi dalam mengatur dan memelihara pembiayaan, pendanaan Bank meliputi aspek-aspek kuantitatif, dan kualitatif secara efektif dan efisien.
3. Menyusun dan membuat rencana kerja dan program kegiatan dalam ruang lingkup pemasaran dalam rangka pelaksanaan dan pengamanan pelayanan jasa-jasa perbankan.

4. Mengkoordinir, mengatur, mengarahkan, membina, dan mengawasi semua personil yang dibawahinya berdasarkan system dan prosedur pembiayaan Bank yang telah ditetapkan.

g. Kepala Bagian Umum dan Operasional

1. Membawahi unit umum dan personalia, accounting, customer service, kaasir, kantor kas, driver, dan office boy.
2. Membantu Direksi dalam mengatur dan membeli dan memelihara likuiditas Bank meliputi aspek-aspek kuantitatif dan kualitatif secara efektif dan efisien.
3. Menyusun dan membuat rancangan kerja dan program kegiatan dalam ruang lingkup operasional dan umum dalam rangka pelaksanaan dan pengamanan pelayanan jasa-jasa perbankan.
4. Mengkoordinir mengatur, mengarahkan, membina dan mengawasi semua personal yang ada di bawahinya berdasarkan sytem dan prosedur operasional bank yang ditetapkan.
5. Melakukan monitoring dan evaluasi terhadap pelaksanaan tugas-tugas pelayanan dibagian operasional dan umum.⁸⁸

D. Usaha dan Strategi BPRS Mitra Agro Usaha Kota Bandar Lampung

1. Usaha BPRS Mitra Agro Usaha Kota BandarLampung

- a. Menghimpun dana kepada masyarakat dalam bentuk simpanan dan deposito berjangka.

⁸⁸ Agus Handoko. Kepala Bagian Operasional dan Umum, *wawancara* 30 mei2016.

- b. Menyalurkan dana kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan dengan berbagai produk-produk pembiayaan dari Bank Syari'ah berdasarkan prinsip bagi hasil dengan Syariat Islam.
2. Strategi BPRS Mitra Agro Usaha Kota Bandar Lampung
- a. Kegiatan Bank mengutamakan efisiensi dalam aturan Syari'ah dan peraturan pemerintah
 - b. Menjaga dan meningkatkan kualitas pelayanan dalam membangun citra bank.
 - c. Meningkatkan kualitas SDM dan manajemen disemua bagian baik bagian akuntansi maupun personalia, pembiayaan maupun bagian umum.
 - d. Peningkatan jumlah modal Bank melalui masyarakat.
 - e. Perbaikan sistem dan prosedur serta adaptasi teknologi informasi.

E. Produk-produk BPR Mitra Agro Usaha Kota Bandar Lampung

Sebagai lembaga perbankan syari'ah maka produk BPR Mitra Agro Usaha Syari'ah kota Bandar Lampung terdiri dari produk penghimpun dana dan pembiayaan:⁸⁹

- a. Produk penghimpun dana

Produk penghimpun dana terdiri dari tabungan deposito.

⁸⁹ Brosur *Bank Pembiayaan Rakyat Syari'ah*

1. Tabungan syaria'ah adalah simpanan pihak ketiga pada Bank Syari'ah Bandar Lampung yang penarikannya dapat dilakukan kapan saja pada jam kerja.
2. Tabungan syariah titipan (*Al-Wadi'ah*) adalah dana tabungan yang dikelola secara amanah oleh Bank Syari'ah Bandar Lampung, dengan memperoleh imbalan berupa bonus.

Keuntungan menggunakan tabungan ber akad wadi'ah di BPR Mitra Agro Usaha adalah:

- a. Aman, karena dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS).
 - b. Bebas biaya administrasi bulanan.
 - c. Layanan dapat dengan jemput bola
 - d. Mendapatkan bonus setiap akhir bulan
3. Tabungan Syari'ah bagi hasil (*Al-Mudharabah*) adalah tabungan yang dikelola secara amanah oleh Bank Syari'ah Bandar Lampung dengan memperoleh imbalan berupa bagi hasil.

b. Deposito Syari'ah

Deposito Syari'ah adalah simpanan berjangka berdasarkan prinsip bagi hasil (*mudharabah*) yang disediakan untuk nasabah. Dengan prinsip ini deposito nasabah diperlukan sebagai investasi yang dimanfaatkan oleh bank secara produktif untuk dialurkan kepada masyarakat pengusaha dan perorangan secara profesional dan memenuhi aspek syari'ah dalam bentuk pinjaman atau pembiayaan. Pendapatan dari penyaluran ini dibagi hasilkan untuk Bank dan nasabah yang disepakati.

Keuntungan menggunakan deposit Mudharabah :

- a. Aman, karena dijamin oleh Lembaga Penjamin Simpanan (LPS)
 - b. Bagi hasil yang kompetitif
 - c. Dapat dijadikan sebagai agunan pembiayaan
 - d. Perpanjangan jangka waktu dapat dilakukan secara otomatis dan nisbah bagi hasil dapat disesuaikan dengan kesepakatan saat perpanjangan.
- c. produk penghimpun Dana
- a. pembiayaan Murabahah
- pembiayaan murabahah adalah transaksi barang atau uang dengan menyatakan harga perolehan dan keuntungan (margin) yang disepakati oleh penjual dan pembeli. Pembayaran atas akad jual beli murabahah dapat dilakukan secara tunai maupun kredit. Hal inilah yang membedakan murabahah dengan jual beli lainnya adalah penjual harus memberitahukan kepada pembeli harga barang pokok yang dijualnya serta jumlah keuntungan yang diperoleh.
- Murabahah* merupakan bagian terpenting dari jual beli dan prinsip akad ini mendominasi pendapatan bank dari produk-produk yang ada di semua bank Islam. Dalam islam, jual beli sebagai sarana tolong menolong antara sesama umat manusia yang diridhai oleh Allah SWT.
- b. pembiayaan Multijasa
- pembiayaan multijasa adalah kegiatan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan berdasarkan akad ijarah dalam jasa keuangan antara lain

dalam bentuk pelayanan berdasarkan akad ijarah dalam jasa keuangana.

F. Pelaksanaan *Wadi'ah* pada BPR Mitra Agro Usaha Kota Bandar Lampung

Berdasarkan teori yang telah dikemukakan di bab sebelumnya *wadi'ah* ada dua macam yaitu *wadi'ah yad al-amanah* dan *wadi'ah yad adh-dhamanah*. *Wadi'ah yad al-amanah* adalah titipan di mana penerima titipan tidak boleh memanfaatkan barang titipan tersebut sampai diambil kembali oleh penitip. Sedangkan *wadi'ah yad adh-dhamanah* adalah titipan dimana barang titipan selama belum dikembalikan kepada penitip dapat dimanfaatkan oleh penerima titipan.⁹⁰ Dalam aplikasinya lembaga BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung menggunakan *wadi'ah yad-dhamanah*.

Undang-undang nomor 21 Tahun 2008, pasal 1 angka 23 menjelaskan sebagai berikut:⁹¹

1. Simpanan adalah dana yang dipercayakan oleh nasabah kepada bank syari'ah dan atau UUS berdasarkan akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah dalam bentuk giro, tabungan atau bentuk lainnya yang dipersamakan dengan itu.
2. Tabungan adalah simpanan berdasarkan akad wadi'ah atau investasi dana berdasarkan akad mudharabah atau akad lain yang tidak bertentangan dengan prinsip syari'ah yang penarikannya hanya dapat dilakukan

⁹⁰ Wiroso, *Produk Syari'ah*, Jakarta Barat, 2009, hlm. 114

⁹¹ *Ibid*, hlm. 130

menurut syarat dan ketentuan tertentu yang disepakati, tetapi tidak dapat ditarik dengan cek, bilyet giro, dan atau alat lainnya yang dipersamakan dengan itu.

Al-wadi'ah dipraktikkan di bank-bank yang menggunakan sistem syariah, seperti Bank Pembiayaan Rakyat Mitra Agro Usaha Syari'ah Bandar Lampung. *Wadi'ah yad adh-dhamanah* yang diterapkan oleh BPR Mitra Agro Usaha Bandar Lampung yaitu tabungan yang dapat diambil kapan saja, dan nasabah berhak mendapatkan keuntungan dari pemanfaatan dana *wadi'ah yad adh-dhamanah* oleh BPR Mitra Agro Usaha Syari'ah Bandar Lampung. Dan demikian juga bank adalah penanggung seluruh kemungkinan kerugian. Sebagai imbalan bagi nasabah akan mendapatkan jaminan keamanan terhadap titipannya. Dan pihak bank tidak dilarang untuk memberikan semacam insentif berupa bonus dengan catatan tidak disyaratkan sebelumnya dan jumlahnya tidak ditetapkan dalam nominal atau persentase secara advance, tetapi merupakan kebijakan manajemen bank. Hal ini berdasarkan fatwa DSN No.01/DSN/MUI/IV/2000 yang menyatakan bahwa ketentuan tentang tabungan *wadi'ah* sebagai berikut:⁹²

1. Bersifat simpanan
2. Simpanan dapat diambil kapan saja atau berdasarkan kesepakatan
3. Tidak ada imbalan yang disyaratkan, kecuali dalam bentuk pemberian yang bersifat sukarela dari pihak bank.

⁹² *Ibid*, hlm. 118

Untuk melaksanakan akad wadi'ah dalam bentuk giro dan tabungan, BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung harus mengikuti hal-hal yang disyaratkan dalam surat edaran Bank Indonesia nomor 10/14/DPbS sebagai berikut:

- a. Bank berperan sebagai penerima dana titipan dan nasabah selaku penitip dana.
- b. Bank wajib menjelaskan kepada nasabah mengenai karakteristik produk, serta hak dan kewajiban nasabah sebagaimana diatur dalam ketentuan Bank Indonesia mengenai transparansi informasi produk bank dan penggunaan data pribadi nasabah.
- c. Bank tidak diperkenankan menjanjikan pemberian imbalan kepada atau nasabah.
- d. Bank dan nasabah baik menuangkan kesepakatan atas pembukaandan penggunaan produk giro atau tabungan atas dasar akad wadi'ah dalam bentuk perjanjian tertulis.
- e. Bank dapat membebankan kepada nasabah biaya administrasi berupa biaya-biaya yang terkait langsung dengan biaya pengelolaan rekening, antara lain kartu ATM, buku/cek/bilyet giro, biaya materai, cetak laporan transaksi dan saldo rekening, biaya pembukaan dan penutupan rekening.
- f. Bank menjamin pengembalian dana titipan nasabah.
- g. Dana titipan dapat diambil setiap saat.

Ketentuan dan syarat khusus rekening tabungan BPR Mitra Agro Usaha Syari'ah Bandar Lampung adalah sebagai berikut:⁹³

A. Ketentuan Rekening tabungan BPR MAU Syari'ah iB

1. Tabungan dikelola dengan menggunakan prinsip wadi'ah
2. PT. BPRS Mitra Agro Usaha akan memberikan buku tabungan atas nama penitip dana.
3. Apabila terdapat perbedaan antara saldo pada buku tabungan dengan saldo yang tercatat pada pembukuan Bank, maka yang dipergunakan adalah saldo yang tercatat pada pembukuan Bank.
4. Apabila buku tabungan hilang, penitip dana harus segera melaporkan kepada kantor/unit kerja bank penerbit/asal dengan disertai surat keterangan hilang dari kepolisian.
5. Segala penyalahgunaan dalam bentuk apapun termasuk akibat hilangnya buku tabungan menjadi tanggung jawab pemilikdana/penitip dana.
6. Bank dapat memberikan bonus secara sukarela dan tidak diperjanjikan.
7. Bank berhak untuk mengenakan biaya administrasi/transaksi tabungan dan fasilitas yang terkait dengan tabungan.
8. Selain tunduk pada syarat dan ketentuan khusus rekening tabungan MAU Syari'ah iB, penitip dana menyatakan tunduk pada segala syarat dan ketentuan umum rekeningng MAU Syari'ah iB yang berlaku saat ini maupun perubahan-perubahannya yang akan diinformasikan kepada penitip dana dalam bentuk dan cara yang ditetapkan oleh Bank.

⁹³ Brosur BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

9. Buku tabungan tidak boleh dititipkan kepada pihak Bank dan apabila terjadi kerusakan dan kehilangan, bukan tanggung jawab bank.
10. Tunduk pada ketentuan PBI No.11/28/PBI/2008, tentang APU dan PPT.

B. Fasilitas Kartu ATM MAU Syari'ah

1. Setiap kartu ATM yang diterbitkan akan diberikan sandi penegnalpribadi atau PIN (personal identification number) dalam sampul tertutup.
2. Untuk pengambilan kartu atau PIN, nasabah harus datang sendiri ke bank dan tidak dapat diwakilkan.
3. Nasabah harus merahasiakan PIN yang dikeluarkan oleh Bank untuk nasabah dan tidak akan memberitahukan PIN tersebut kepada siapapun.
4. Segala penyalahgunaan PIN dan kartu, resiko dan tanggung jawab ditanggung oelh pihak nasabah.

C. Penyetoran dan Penarikan

1. Terdapat minimal setoran pertama pada saat pembukaan dan minimal setoran selanjutnya yang besarnya ditentukan bank dari waktu ke waktu.
2. Terdapat saldo minimal tabungan MAU syari'ah iB, yang besarnya ditentukan bank dari waktu ke waktu.
3. Setiap penyetoran dan penarikan dengan buku tabungan (BUTAB) dapat dilakukan sesuai jam kas yang ditentukan oleh akntor/unit kerja bank.
4. Setiap penyetoran tunai dapat dengan tanpa buku tabungan, sedangkan setiap penarikan tunai melalui teller harus menggunakan buku tabungan dan atau media lain yang ditetapkan oleh bank.

5. Setiap penarikan tunai melalui teller yang dilakukan oleh orang lain hanya dapat dilakukan di kantor bank tempat membuka rekening dengan melampirkan surat kuasa dari penitip dana, buku tabungan dan foto kopi kartu identitas dari penitip dana dan penerima kuasa. Penerima kuasa harus menunjukkan asli kartu identitasnya dan asli kartu identitasnya nasabah/penitip dana.
6. Setiap penyetoran atau penarikan buku tabungan harus menggunakan/mengisi formulir yang ditetapkan bank. Sedangkan penarikan dengan kartu ATM menggunakan nomor PIN.
7. Jumlah setiap kali penarikan dengan buku tabungan baik di kantor/unit kerja bank asal maupun di kantor /unit kerja lainnya dari bank minimal Rp. 10.000,- (sepuluh ribu rupiah), sedangkan penarikan melalui ATM berlaku ketentuan jumlah minimal sesuai pecahan denominasi uang di ATM.
8. Maksimum penarikan di kantor/unit kerja bank lainnya dibatasi frekuensi penarikan. Penarikan di kantor/unit kerja bank asal tidak dibatasi baik jumlah maupun frekuensi penarikan sepanjang saldo mencukupi.
9. Limit transaksi penarikan tunai dan pemindahbukuan dengan kartu ATM bank disesuaikan dengan ketentuan yang berlaku di bank.
10. Penarikan diatas Rp. 10.000.000,- (sepuluh juta) wajib memberitahukan selambat-lambatnya 1 (satu) hari sebelumnya kepada pihak bank.
11. Penyetoran dan penarikan hanya dapat dilakukan selama jam layanan kas dan hari kerja bank.

D. Penutupan Rekening Tabungan

1. Penutupan rekening tabungan MAU Syari'ah iB dapat dilakukan atas permintaan nasabah di kantor tempat membuka rekening.
2. Jika penitip dana/nasabah melakukan penutupan rekening, bank berhak memungut biaya administrasi penutupan.

TABEL 4
DISTRIBUSI BAGI HASIL BPRS
MITRA AGRO USAHA SYARI'AH
01 Desember -31 Desember 2015

Jenis penghimpunan	Keterangan	Nisbah bagi hasil nasabah	Indikator rate off return
Tabungan wadi'ah	Bonus		4,98%
Tabungan mudharabah	Bagi hasil		
Tabungan mudharabah antar bank	Bagi hasil		
Deposito mudharabah	Bagi hasil	30,00	7,98%
-1 bulan	Bagi hasil	35,00	9,31%
-3bulan	Bagi hasil	40,00	10,64%
-6 bulan	Bagi hasil	45,00	11,97%
-12 bulan			

Contoh sistem bagi hasil *wadi'ah yad adh-dhamanah* dari tabungan milik Bapak Harun bulan Juli tahun 2015.

Tgl	Mutasi	Debet	Kredit	Saldo	Lamanya saldo mengendap	Saldo X lama mengendap
1	Setor	-	500.000	500.000	4 hari	2.000.000
5	Ambil	100.000	-	400.000	3 hari	1.200.000
8	Setor	-	50.000	450.000	7 hari	3.150.000
15	Setor	-	100.000	550.000	5 hari	2.750.000
20	Ambil	50.000	-	500.000	5 hari	2.500.000
25	Setor	-	200.000	700.00	5 hari	3.500.000
29	Setor	-	100.000	800.000	1 hari	800.000
					Jumlah	15.900.000

Sumber : Laporan Pertanggung Jawaban BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung data diolah 2016.

Saldo rata-rata harian tabungan Bapak Harun = $\text{Rp. } 15.900.000 \div 30 \text{ hari}$
 =Rp. 530.000

Mencari bagi hasil untuk penabung

Diketahui:

Pendapatan bank bulan juli 2015 Rp. 27.500.000

Total rata-rata tabungan wadi'ah Rp.862.780.000

Nisbah bagi hasil wadi'ah 45% untuk penabung 55% untuk bank

Maka perhitungan bagi hasil untuk bapak Harun adalah :

$\text{Rp. } 530.000 \times \text{Rp. } 862.780 \times (\text{Rp. } 27.500.000 \times 45\%) = \text{Rp. } 7.602$

Dilihat dari contoh diatas bahwa dalam menghitung tabungan *wadi'ah yad adh-dhamanah* dilihat dari saldo rata-rata harian perbulan. Ini diberikan bonus

setelah pihak BPRS memperoleh keuntungan, jadi sebelumnya tidak ada penetapan keuntungan.⁹⁴



⁹⁴ Brosur *Bank Pembiayaan Syariah Mitra Agro Usaha*

BAB IV

ANALISIS HASIL PENELITIAN

1. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Preferensi Nasabah Terhadap Tabungan *Wadi'ah* di BPRS Mitra Agro Usaha Bandar Lampung

Preferensi merupakan pilihan seseorang terhadap suatu objek. Preferensi masing-masing orang berbeda karena adanya beda kecenderungan dan pengalaman. Preferensi merupakan salah satu unsur penting dalam mempengaruhi keputusan seseorang berinteraksi dengan lembaga keuangan mikro syariah. Faktor-faktor yang mempengaruhi preferensi nasabah meliputi faktor eksternal dan faktor internal. Faktor eksternal ialah: keluarga, dan kelompok referensi, sedangkan faktor internalnya ialah: motivasi, sikap, produk, pelayanan, dan persepsi.⁹⁵

Dari data yang diperoleh penulis melalui penyebaran koesioner kepada nasabah yang menggunakan tabungan *wadi'ah* berupa menjawab koesioner dari responden sebagai anggota sampel adalah nasabah yang menggunakan produk tabungan *wadi'ah* dan populasi bagi keseluruhan nasabah yang menggunakan tabungan *wadi'ah* di BPRS Mitra Agro Usaha. Kuesioner ini masing masing berjumlah 13 item. Pertanyaan tersebut menjawab pilihan sebanyak 3 (tiga) alternatif, sehingga angket ini bersifat terbatas, artinya responden diminta menjawab dengan memilih jawaban yang telah tersedia saja.

⁹⁵ Lihat di BAB II, hlm.40

Setelah hasil angket di adakan pengolahan dalam bentuk tabulasi yang ada di bab III, maka langkah selanjutnya penulis akan menginterpretasikan hasil jawaban sesuai dengan item-item kuisioner yang telah diajukan kepada para responden serta di ambil kesimpulan. Hasil kuesioner tersebut adalah sebagai berikut:

Indikator

1. Motivasi

Motivasi dapat didefinisikan sebagai kesediaan untuk mengeluarkan tingkat upaya yang tinggi kearah tujuan-tujuan yang hendak dicapainya, yang dikondisikan oleh kemampuan upaya untuk memenuhi kebutuha individual. Motivasi akan kelihatan atau akan tampak melalui perilaku seseorang yang dapat dilihat atau diamati.

Motivasi nasabah merupakan dorongan dari nasabah untuk melakukan sesuatu dan untuk memutuskan memilih sesuatu. Motivasi nasabah di BPRR Mitra Agro Usaha ini sangat penting untuk diteliti karena dengan memahami apa motivasi nasabah memutuskan untuk memilih sebuah produk maka produk tabungan *Wadi'ah* akan diminati kedepannya.

Motivasi nasabah yang dalam hal menggunakan suatu produk memiliki faktor, yaitu:

a. Faktor kepribadian

Setiap individu memiliki karateristik sendiri yang unik. Karena itu, tidak ada dua manusia yang sama persis, yang ada mungkin dua manusia yang memiliki kesamaan dalam satu karateristik, tetapi pada

karateristik yang lainnya berbeda. Kumpulan karateristik perilaku yang dimiliki oleh individu dan bersifat permanen biasa disebut kepribadian. Kepribadian yang berbeda bisa diamati dengan perilakunya yang berbeda antara satu orang dengan orang lainnya. Karena itu, suatu sifat manusia biasa dianggap sebagai suatu kepribadian jika sifat tersebut telah menyebabkan ia berperilaku yang berbeda dengan perilaku orang lain. Jika perilaku seseorang telah bisa menggambarkan perbedaan dengan orang lain, maka ia telah memiliki kepribadian yang berbeda dengan orang lain.

Kepribadian sangat berkaitan dengan adanya perbedaan karateristik yang paling dalam dalam diri manusia, perbedaan karateristik akan mempengaruhi respon individu terhadap lingkungannya secara konsisten, namun bukan berarti tidak bisa berubah, situasi bisa menyebabkan seseorang mengubah kepribadiannya.

Kepribadian dapat dijadikan variabel yang sangat penting dalam menganalisis perilaku konsumen, asalkan jenis kepribadiannya tersebut dapat dikalsifikasikan dengan akurat dan asalkan terdapat korelasi yang kuat antara jenis kepribadian tertentu dan pilihan suatu produk.

Faktor kepribadian yang terdapat pada nasabah tabungan *wadi'ah* di BPRS Mitra Agro Usaha adalah termasuk faktor yang paling menentukan nasabaha dalam menggunakan produk wadi'ah , hal ini berdasarkan kuisisioner yang telah disebarkan kepada nasabah yang menggunakan tabungan wadi'ah. mayoritas dari mereka menggunakan

tabungan wadi'ah karena ingin menjaga sebagian harta mereka dari kemudharatan sehingga nasabah memutuskan untuk menginvestasikan sebagian hartanya dalam bentuk investasi tabungan.

Tabel 5
Distribusi Jawaban Responden Tentang Faktor Motivasi dalam Memilih Produk Tabungan Wadi'ah

No	alternatif jawaban	Frekuensi	Persentase %
1	Ya	77	50%
	Tidak	39	25,32%
	Ragu-ragu	38	24,67%

Sumber: data primer diolah 2016

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa mayoritas nasabah yang memilih tabungan *wadi'ah* karena termotivasi sendiri. hal ini menunjukkan bahwa konsumen yang memilih tabungan wadi'ah karena keinginan dirinya sendiri, ini dapat diketahui dengan 50% responden menjawab ya, 25,32% menjawab tidak, dan 24,67% menjawab ragu-ragu.

b. Profil Perusahaan

Adalah citra atau *image* secara keseluruhan jadi bukan sekedar gambaran perusahaan atas produk atau pelayanannya saja. Profil ini terbentuk dari banyak hal seperti sejarah perusahaan, keberhasilan di bidang keuangan, kualitas produk, kesediaan turut memikul tanggung jawab sosial. Tugas untuk membentuk dan mempertahankan perusahaan yang positif adalah hasil akhir yang ingin dicapai oleh seorang *Public Relation*. *Public Relation* ini harus mampu

memberikan informasi yang lengkap dan akurat kepada publik. Informasi yang lengkap akan menimbulkan citra atau image yang baik bagi organisasi maupun para konsumennya sehingga para konsumen memilih produk tabungan wadi'ah karena profil atau citr image nya baik.

Tabel 6
Distribusi jawaban Profil BPRS Menentukan Nasabah Memilih Tabungan Wadi'ah

No	Alternatif jawaban	Frekuensi	Persentase
2	Ya	62	40.25%
	Tidak	61	39,61%
	Ragu-ragu	30	19,48%

Sumber: data primer diolah 2016

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa, angket profil tentang BPRS Mitra Agro Usaha menentukan nasabah memilih tabungan *wadi'ah* yang menjawab ya 40,25%, yang menjawab tidak 39,61% dan yang menjawab ragu-ragu 19,48%.

c. Keunggulan produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan, termasuk barang fisik, jasa, tempat, properti, organisasi, dan ide. Perusahaan harus memiliki keunggulan suatu produk atau nilai tambah yang luar apa yang dibayangkan konsumen sehingga dapat memberikan tambahan kepuasan bagi produsen dan bisa dibedakan dengan produk pesaing.

Tabel 7
Distribusi Jawaban Responden Keunggulan Produk Memotivasi Nasabah
Dalam Memilih
Tabungan *Wadi'ah*

No	Alternatif jawaban	Frekuensi	Persentase
3	Ya	106	68,83%
	Tidak	38	24,67%
	Ragu-ragu	10	6,50%

Sumber: data primer diolah 2016

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa mayoritas nasabah menjawab ya 68,83%, yang menjawab tidak 24,67%, dan yang menjawab ragu-ragu 6,50%. Hasil perolehan angket ini pun memiliki kategori tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah memilih tabungan *wadi'ah* karena keunggulan produk tabungan *wadi'ah* yang ada di BPRS Mitra Agro Usaha.

2. Sikap

Sikap adalah predisposisi yang dipelajari dalam merespon secara konsisten suatu objek dalam bentuk suka atau tidak terhadap produk yang ada.

Tabel 8
Atas Dasar Suka Terhadap Tabungan sehingga Nasabah Memutuskan
Untuk
Memilih Tabungan Wadi'ah

No	Alternatif jawaban	Frekuensi	Persentase
4	Ya	68	44,16%
	Tidak	26	16,88%
	Ragu-ragu	60	38,96%

Sumber: data primer diolah 2016

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa nasabah yang menjawab ya 44,16%, yang menjawab tidak 16,88%, dan yang menjawab ragu-ragu 38,96%. Angket ini memiliki kategori tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah yang memilih tabungan wadi'ah karena atas dasar suka terhadap tabungan *wadi'ah*.

3. Produk

Produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan kepasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli. Dipergunakan dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan konsumen. Konsumen memilih tabungan wadi'ah karena aman dari unsur gharar dan maisyir, dan halal sehingga konsumen tertarik menggunakan tabungan wadi'ah tersebut.

Tabel 9
Produk Tabungan *Wadi'ah* Aman dari Gharar dan Maisyir, dan Halal

No	Alternatif jawaban	Frekuensi	Persentase
5	Ya	140	90,90%
	Tidak	14	9,10%
	Ragu-ragu	0	0%

Sumber: data primer diolah 2016

Dari tabel diatas diketahui bahwa nasabah yang menjawab ya sebanyak 90,900%, yang menjawab tidak 9,10%, dan yang menjawab ragu-ragu 0. Angket ini memiliki kategori sedang. Hal ini membuktikan bahwa nasabah yang memilih tabungan wadi'ah karena produk tabungan wadi'ah karena produk tersebut aman dari segi syariat (tidak gharar dan maisyir, halal dan baik, tidak mudharat).

Tabel 10
Distribusi Jawaban Responden Imbalan/insentif yang diberikan BPRS
sangat memuaskan

No	Alternatif jawaban	Frekuensi	Persentase
6	Ya	93	60,39%
	Tidak	47	30,52%
	Ragu-ragu	14	9.09%

Sumber: data primer diolah 2016

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa konsumen yang menjawab ya 60,39%, yang menjawab tidak 30,52% dan yang menjawab ragu-ragu 9,09%. Angket ini memiliki kategori sedang. Hal ini membuktikan bahwa imbalan/insentif yang diberikan pihak BPRS mempengaruhi nasabah dalam memilih produk tabungan *wadi'ahs*, oleh sebab itu para konsumen memilih menggunakan tabungan wadiah yang ada di BPRS tersebut.

4. Pelayanan

Pelayanan merupakan tindakan atau perbuatan seseorang atau organisasi untuk memberikan kepuasan kepada pelanggan atau nasabah, sedangkan pelayanan nasabah adalah kelompok kerja pelayanan yang merupakan himpunan dari pegawai yang profesional dibidang pelayanan dan ditujukan untuk meningkatkan kepuasan kepada nasabah, dengan cara memenuhi harapan dan kebutuhannya. Pelayanan hyang ada di suatu perusahaan harus memiliki kemampuan melayani nasabah secara tepat dan cepat serta memiliki kemampuan berkomunikasi yang baik. Pelayanan yang baik adalah harus

diikuti dengan tersedianya sarana dan prasarana yang mendukung kecepatan, ketepatan, dan keakuratan pekerjaannya. Selain itu juga customer service officer (karyawan) dituntut untuk memberikan pelayanan yang prima kepada nasabahnya, agar pelayanan yang diberikan dapat memuaskan nasabah. Petugas customer service officer (karyawan) juga dibekali pengetahuan tentang dasar-dasar pelayanan yang sesuai dengan bidang pekerjaannya, termasuk kemampuan menguasai pengetahuan tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan bank dan produk yang ditawarkan.

Tabel 11
Distribusi Jawaban Responden Karyawan Bersikap Ramah Terhadap Nasabah

No	Alternatif jawaban	Frekuensi	Persentase
7	Ya	98	63,63%
	Tidak	47	30,52%
	Ragu-ragu	9	5,85%

Sumber: data primer diolah 2016

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa, nasabah yang menjawab ya sebanyak 63,63%, yang menjawab tidak 30,52% dan yang menjawab ragu-ragu 5,85%. Angket ini memiliki kategori tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa nasabah yang memilih tabungan wadi'ah memang karena pelayan dari karyawan yang ramah terhadap nasabah.

Tabel 12
Karyawan Memberikan Pelayanan Yang Baik dan Cepat Terhadap Nasabah

No	Alternatif jawaban	Frekuensi	Persentase
8	Ya	100	64,93%
	Tidak	54	35,07%
	Ragu-ragu	0	0

Sumber: data primer diolah 2016

Dari tabel diatas diketahui bahwa nasabah yang menjawab ya 64,93%, yang menjawab tidak 35,07% dan yang menjawab ragu-ragu 0%. Angket ini memiliki kategori sedang. Hal ini membuktikan bahwa nasabah yang memilih tabungan wadi'ah karena dapat dipengaruhi oleh karyawan yang memberikan pelayanan yang baik dan cepat kepada nasabah yang mengalami kesulitan atau masalah yang berhubungan dengan tabungan tersebut.

5. Keluarga

Keluarga adalah kelompok yang berdiri dari dua atau lebih orang yang berhubungan melalui darah, atau adopsi dan tinggal bersama. Dorongan keluarga, suatu dukungan dari pihak-pihak yang masih mempunyai hubungan darah.

Tabel 13
Dorongan Dari Keluarga Mempengaruhi Nasabah Dalam Memilih Tabungan Wadi'ah

No	Alternatif jawaban	Frekuensi	Persentase
9	Ya	50	38,96%
	Tidak	60	32,46 %

	Ragu-ragu	44	28,58%
--	-----------	----	--------

Sumber: data primer diolah 2016

Dari tabel diatas diketahui bahwa nasabah yang menjawab ya 38,96%, yang menjawab tidak 32,46%, dan yang menjawab ragu-ragu 328,58%. Hal ini membuktikan bahwa nasabah yang memilih tabungan wadi'ah karena ada dorongan dari keluarga, sehingga mereka memutuskan untuk memilih tabungan wadi'ah. Dalam Islam seseorang harus menentukan keputusannya sendiri akan tetapi tidak menutup kemungkinan memang harus di musyawarahkan kepada keluarga karena bagaimanapun juga keputusan keluarga dapat dipengaruhi seseorang dalam memilih suatu keputusan. Ini sesuai dengan firman Allah dalam surat Al As-Syura ayat 42:38 :

وَالَّذِينَ اسْتَجَابُوا لِرَبِّهِمْ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَمْرُهُمْ شُورَى بَيْنَهُمْ وَمِمَّا رَزَقْنَاهُمْ يُنفِقُونَ ٣٨

Artinya :*Dan (bagi) orang-orang yang menerima (mematuhi) seruan Tuhannya dan mendirikan shalat, sedang urusan mereka (diputuskan) dengan musyawarat antara mereka; dan mereka menafkahkan sebagian dari rezeki yang Kami berikan kepada mereka (As-Syura;38).*

Dari ayat diatas dapat diartikan bahwa Sesungguhnya Allah menyuruh Nabi-Nya agar bermusyawarah dengan umatnya tentang urusan yang akan dilaksanakan supaya tahu hakikat urusan tersebut. Dengan bermusyawarah setiap orang dapat mengemukakan pendapatnya sehingga nantinya akan mendapatkan hasil atau keputusan yang sesuai dengan kehendak bersama.

6. Kelompok

Kelompok merupakan kumpulan individu-individu yang saling berinteraksi antara satu dengan yang lainnya selama periode tertentu untuk suatu kebutuhan atau tujuan bersama. Pengaruh kelompok terhadap perilaku konsumen untuk referensi/acuan yang memiliki pengaruh evaluasi, aspirasi, bahkan perilaku terhadap orang lain. Kelompok yang dapat mempengaruhi preferensi nasabah terhadap suatu produk meliputi: lingkungan sekitar, organisasi yang sedang dijalani, dan surat kabar.

Tabel 14
Nasabah Memilih Tabungan Wadi'ah Karena Pengaruh
Dari Lingkungan Sekitar

No	Alternatif jawaban	Frekuensi	Persentase
10	Ya	12	7,79%
	Tidak	98	63,63%
	Ragu-ragu	44	28,58%

Sumber: data primer diolah 2016

Dari tabel diatas diketahui bahwa nasabah yang menjawab ya 7,79%, yang menjawab tidak 63,63%, dan yang menjawab ragu-ragu 28,58%. Hal ini membuktikan bahwa nasabah yang ingin memilih produk tabungan wadi'ah tidak dipengaruhi lingkungan sekitar atau orang-orang yang ada disekelilingnya, dimana mereka memilih produk tabungan wadi'ah tersebut tidak atas saran dari orang-orang yang berada di sekitarnya.

Tabel 15
Nasabah Memilih Tabungan Wadi'ah Karena Pengaruh Dari
Kelompok (Organisasi) Yang Sedang Dijalani

No	Alternatif jawaban	Frekuensi	Persentase
11	Ya	60	38,96%
	Tidak	74	48,06%
	Ragu-ragu	20	12,98%

Sumber: data primer diolah 2016

Dari tabel diatas diketahui bahwa nasabah yang menjawab ya 38,96%, yang menjawab tidak 48,06%, dan yang menjawab ragu-ragu 12,98%. Hal ini membuktikan bahwa nasabah yang memilih tabungan wadi'ah tidak dipengaruhi oleh organisasi yang sedang dijalankan oleh nasabah tersebut, akan tetapi tidak menutup kemungkinan nasabah yang memilih tabungan wadi'ah memang dipengaruhi oleh organisasi yang sedang dijalankan, ini dibuktikan dengan tabel diatas tidak semua nasabah yang memilih tabungan wadi'ah dipengaruhi oleh organisasi yang sedang dijalani oleh nasabah tersebut.

Tabel 16
Informasi Yang Ada Dalam Brosur/Surat Kabar memberikan Daya Tarik
Tersendiri Sehingga Nasabah Memilih Produk Tabungan Wadi'ah

No	Alternatif jawaban	Frekuensi	Persentase
12	Ya	84	54,50%
	Tidak	23	15%
	Ragu-ragu	47	30,50%

Sumber: data primer diolah 2016

Dari tabel diatas diketahui bahwa, nasabah yang menjawab ya 54,50%, yang menjawab tidak 15%, dan yang menjawab ragu-ragu 30,50%. Hal ini membuktikan bahwa nasabah memilih tabungan wadi'ah karena memang ada pengaruh dari informasi brosur atau surat kabar yang beredar sehingga nasabah memutuskan memilih tabungan wadi'ah.

Dari ketiga jawaban dari indikator kelompok (organisasi) tersebut dapat disimpulkan bahwa pertanyaan nomor 13 lebih dominan jawabannya karena nasabah memilih produk tabungan wadi'ah itu karena informasi dari surat kabar atau brosur yang disebar, sedangkan pertanyaan dari nomor sebelas dan dua belas saling keterkaitan antara jawaban-jawaban dari pertanyaan itu, jadi dapat disimpulkan bahwa nasabah yang memilih produk tabungan wadi'ah karena informasi atau brosur yang disebar.

2. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Nasabah Memilih Tabungan Wadi'ah dalam Perspektif Ekonomi Islam.

Dalam Islam pengambilan keputusan harus berdasarkan pada prinsip-prinsip Islam yaitu adil, amanah, istiqomah, jujur, dan sebelum keputusan dibuat harus di musyawarahkan kepada orang-orang terdekat yaitu kedua orang tua dan kerebat terdekat, agar pengambilan keputusan yang akan dipilih tidak akan menimbulkan kemudharatan dan memiliki sikap jujur karena suatu keputusan yang tepat akan memberikan kemaslahatan bagi manusia kedepannya. setelah seseorang berada dalam situasi pengambilan keputusan maka selanjutnya dia akan melakukan tindakan untuk mempertimbangkan, mengalisa, melakukan prediksi,

dan menjatuhkan pilihan terhadap alternatif yang ada sesuai firman Allah SWT dalam QS.Al Asyura:38 :

وَالَّذِينَ اسْتَجَابُوا لِرَبِّهِمْ وَأَقَامُوا الصَّلَاةَ وَأَمْرُهُمْ شُورَى بَيْنَهُمْ وَمِمَّا رَزَقْنَاهُمْ يُنفِقُونَ ٣٨

Artinya : *Dan (bagi) orang-orang yang menerima (mematuhi) seruan Tuhannya dan mendirikan shalat, sedang urusan mereka (diputuskan) dengan musyawarat antara mereka; dan mereka menafkahkan sebagian dari rezeki yang Kami berikan kepada mereka.*⁹⁶

Dari ayat diatas dapat dijelaskan bahwa sebelum keputusan itu dibuat harus dimusyawarahkan terlebih dahulu agar pengambilan keputusan yang akan dipilih tidak akan menimbulk⁹⁷an kemudharatan tetapi akan menimbulkan kemaslahan. Ini sesuai dengan firman Allah SWT QS. Al-Ambiya ayat 107:

وَمَا أَرْسَلْنَاكَ إِلَّا رَحْمَةً لِّلْعَالَمِينَ ١٠٧

Artinya: *Dan tiadalah Kami mengutus kamu, melainkan untuk (menjadi) rahmat bagi semesta alam.*

Setiap manusia harus memiliki sikap adil karena sikap adil menekankan pada penetapan hak-hak yang menjadi milik seseorang, bagi setiap orang yang memiliki sikap adil mencerminkan bahwa seseorang itu memiliki rasa tanggung jawab terhadap apa yang telah dipilihnya dan mengemban amanah,

⁹⁶QS.Al Asyura ayat: 38

bila seseorang diberikan amanah maka ia memiliki rasa kemaslahatan karena ia tersebut lebih banyak memberikan manfaat untuk orang lain daripada memberikan kemudharatan buat diri sendiri dan orang lain.

Inti dari pengambilan keputusan menurut perspektif islam adalah bahwa dalam islam sebuah keputusan itu harus dimusyawarahkan terlebih dahulu dan harus memiliki sikap adil dan jujur karena suatu keputusan yang tepat akan memberikan kemaslahatan bagi manusia.

Dari pengolahan dan penganalisaan data hasil penyebaran kuesioner untuk nasabah memilih produk tabungan wadi'ah dapat disimpulkan sebagai berikut:

- a. Bahwa nasabah memilih produk tabungan wadi'ah adalah karena keunggulan produk tabungan wadi'ah tersebut.
- b. Bahwa nasabah memilih produk tabungan wadi'ah atas kemauan sendiri dan ada faktor dari keluarga.
- c. Bahwa peranan orang-orang disekeliling nasabah tidak berpengaruh terhadap keputusan nasabah dalam memilih produk tabungan *wadi'ah*.
- d. Bahwa profil BPRS dan brosur (surat kabar) mempengaruhi nasabah dalam menentukan produk apa yang akan dipilih.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang diuraikan sebelumnya, maka kesimpulan dan implikasi penelitian dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Faktor internal seperti motivasi, produk dan layanan serta faktor eksternal seperti keluarga dan kelompok preferensi pengambilan keputusan nasabah dalam memilih produk tabungan *wadi'ah* sangat berpengaruh karena itu sebagai pertimbangan untuk menentukan produk apa yang akan dipilih, dan dasar yang paling dominan adalah keunggulan produk dan pelayan yang diberikan pihak BPRS kepada nasabah
2. Menurut pandangan Islam dalam pengambilan keputusan harus dimusyawarahkan terlebih dahulu kepada orang-orang terdekat yaitu kedua orang tua dan kerabat terdekat, agar pengambilan keputusan yang akan dipilih tidak akan menimbulkan kemudharatan dan memiliki sikap jujur karena suatu keputusan yang tepat akan memberikan kemaslahatan bagi manusia kedepannya. setelah seseorang berada dalam situasi pengambilan keputusan maka selanjutnya dia akan melakukan tindakan untuk mempertimbangkan, mengalisa, melakukan prediksi, dan menjatuhkan pilihan terhadap alternatif yang ada sesuai ia pilih, agar keputusan yang diambil tidak akan membuat seseorang menyesal dikemudian hari, karena segala bentuk pengambilan keputusan tersebut harus berdasarkan sikap adil, jujur dan maslahah, dengan musyawarah

masalah-masalah yang terjadi dapat di minimalisir bahkan dihindari, sehingga pada akhirnya akan tercapai satu kesepakatan bersama sesuai dengan harapan bersama dan tidak ada pihak yang menyesal dan merasa dirugikan atas keputusan yang telah diambil.

B. Saran

1. Kepada nasabah yang akan menginvestasikan uangnya di Bank, sebaiknya sebelum memutuskan produk apa yang akan dipilih hendaknya didiskusikan terlebih dahulu kepada keluarga, karena bagaimanapun keluarga sangat berperan penting untuk masa depan.
2. Nasabah yang memilih produk tabungan bukan atas kemauan diri sendiri akan mempengaruhi investasi yang dijalankannya. Oleh sebab itu kepada keluarga, rekan-rekan maupun saudara boleh memberikan saran yang baik bagi calon nasabah agar tidak terjadi penyesalan karena telah memilih produk tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Ghofur Anshori, Penerapan prinsip syariah dalam lembaga keuangan, lembaga biaya, dan perusahaan pembiayaan. Pustaka Pelajar, desember 2008.
- Abdulkadir Muhammad, *Hukum pegadaian indonesia, cetakan ke lima*, (Bandung: PT citra aditya bakti), 2011.
- Anoraga Pandji, Pengantar Bisnis (pengelola bisnis dalam era globalisasi). PT Rineka Cipta. 2011.
- Buchari Alma, Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: Alfabeta. 2000.
- Buku Pedoman Karya Tulis Ilmiah Fakultas Syariah IAIN Lampung
Departemen agama, *Al-Qur'an dan Terjemahannya*, jatinegara: CV.Darus sunnah, 2002.
- Departemen pendidikan dan kebudayaan, kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Balai Pustaka, 1990).
- Dermawan Rizky. Pengambilan Keputusan (landasan filosofis, konsep dan aplikasi). Alfabeta Bandung. 2013
- Hasan M.Iqbal, *pokok-pokok materi metodologi penelitian dan aplikasinya*, Jakarta: Ghalia Indonesia, 2004.
- Hani Handoko, Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada. Manajemen. Edisi 2. BPFE, Yogyakarta.
- Hasan AM. Alin, *Pegadaian dalam Etika Bisnis Islam*, (Jakarta : Kencana), 2005.
- J.moleong Lexy. *metode penelitian kualitatif*, bandung: remaja Rusda Karya, 2002.
- Husein Umar, *Metodo Riset Perilaku Konsumen Jasa*. Jakarta: Ghalia Indonesia. 2003
- Muhamad (ed.), *Bank Syari'ah Analisis Kekuatan, Peluang, Kelemahan dan Ancaman*, Yogyakarta: Ekonisa, 2006.

- Muhammad, *Metodelogi penelitian islam pendekatan kualittatif*, Yogyakarta: paradigma, 2005.
- Muhammad Syakir Syula, *Pegadaian Syariah (life and general) : konsep dan sistem operasional* Jakarta: Gema Insani Press), 2004.
- M. Ahmad Anwar, *Prinsip-prinsip Metedologi Research*, Sumbangsih, Yogyakarta, 1975.
- M.luthfi hamidi, *Jejak-Jejak Ekonomi Syari'ah*, Jakarta: Senaya Abadi Publishing, 2003.
- M.Syafi'i Antonio, *Islamic Banking Bank Syariah: Dari Teori Ke Praktik*, Jakarta: Gema Insani Press, 2001.
- Kotler Philip, *Dasar-Dasar Pemasaran : Jilid 2*, (jakarta: prenhallindo, 1997).
- Sutrisno Hadi, *Metodologi Research, jilid*, UGM Press, Yogyakarta, 1991.
- Peter, J. Paul & Olson, dkk. *Costumer Behavior, Perilaku Konsumen dan Strategi Pemasaran* (terj.Damos Sihombin). Jakarta: Erlangga. 2000.
- Setiowati, Sutarmi Hanik. *Perilaku Konsumen Konsep dan Implikasi Untuk Strategidan Penelitian Pemasaran*. Kencana. Bogor. 2002.
- Sugiyono. *Metedo Penelitian Kualitatif, kualitatif dan RdD*, Alfabeta Bandung, hlm 227. Pedoman umum ejaan bahasa indonesia yang disempurnakan dan pedoman umum pembentukan istilah.
- Suharsimi, Arikunto *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Rineka Cipta, 2002.
- Sinambala Poltak Lijan dkk, *Buku Tentang Perbankan syariah cetakan ke lima*, (Bandung: PT citra aditya bakti), 2011.
- Sondang .P. Siagian, *Sistem Informasi Untuk Pengambilan Keputusan*. Gunung Agung, Jakarta. 1884.
- Sulistyowati, *kamus lengkap bahasa indonesia*, (jakartra: cv. Buana raya,) 2005.
- Syahatah, Husain Husain, *Pegadaian Syariah*, (Jakarta: Amzah), 2007 .
- Salim, A. Abbas, *pegadaian syariah dan Manajemen Resiko*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada), 2008.
- Winarno Surachmad, *Pengantar Penelitian Ilmiah*, (Bandung: Tarsito, 1985).
- <http://BPR Syari'ah Mitra Agro Usaha>.

<http://hendriandiamond.blogspot.com/2012/01/choice-menurur-terry-1989-faktor-faktor.html>

<http://ssantoso.blogspot.com/2008/08/penalaran-induktif-dan-deduktif-materi.html>



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN
LAMPUNG